

18

TOM'S TRAINING & PHYSIO

Fitnessstraining, Physiotherapie
und ganz viel Herzblut unter
einem Dach

30

ECKDATENSTUDIE SCHWEIZ

Verband ruft zur Teilnahme
an diesjähriger Umfrage auf

44

FLAGSHIP-STUDIO INVIBE INNSBRUCK

Wie aus der Not
eine Tugend wurde

ALLIANZ DER BESTEN

«Es ist nicht nur Sport, sondern Lebensqualität»



NEU!

DUALES STUDIUM IN ZÜRICH!

**MITARBEITER
WEITERQUALIFIZIEREN**

**B. A. FITNESSÖKONOMIE
B. A. FITNESSTRAINING**

**mit Eidg. Abschluss
möglich**





Was wünschen Sie sich für das neue Jahr?

Wenn das alte Jahr zur Neige geht, beginnt die Zeit der berühmten Vorsätze. Doch genauso schnell wie sie erdacht wurden, sind viele, wenn nicht sogar die meisten guten Vorsätze im neuen Jahr auch wieder vergessen. Aber der ein oder andere Gedanke, die ein oder andere aufkeimende Idee könnten tatsächlich ein Anstoss für etwas Neues, ein kleines wie großes Abenteuer oder eine neue Erfolgsstory sein.

Ob Sie diesen Gedanken zulassen, die Idee weiterführen und tatsächlich einen beruflichen Neustart eingehen, hängt dabei weder von Ihrem Alter noch vom Alter Ihres Unternehmens ab – das hat Tom Nacht von Tom's Training im November 2024 bewiesen. Nach 23 erfolgreichen Jahren hat der Inhaber sein Studio «auf den Kopf gestellt»: umfassende Umbauarbeiten, ein komplett neuer Gerätepark und die Erweiterung von Konzept und Namen zu Tom's Training & Physio. Mit der Etablierung eines physiotherapeutischen Angebotes mit festangestellter Fachkraft will Tom Nacht die Kombination aus Training und Physiotherapie für seine Kundschaft unter einem Dach vereinen. Den ganzen Bericht zum Center, den Umbaumaßnahmen und den Beweggründen für die Konzepterweiterung lesen Sie ab Seite 18.

Auch das Geschäftsführer-Trio von INVIBE zeigt, wie trotz erschwerter Rahmenbedingungen am Ende eine Erfolgsstory entstehen kann. Nur ein Jahr nach Eröffnung des ersten INVIBE Studios kam der Corona-Lockdown. Das noch sehr junge Unternehmen musste innerhalb kürzester Zeit reagieren, um nicht direkt wieder von der Bildfläche zu verschwinden. Die Lösung: INVIBE Physio. Heute steht INVIBE besonders mit seinem Flagship-Studio Innsbruck West für den «One-Stop-Shop für Gesundheit». Erfahren Sie mehr über das Konzept, die Hintergründe und das Flagship-Studio von INVIBE ab Seite 44.

Wer im Jahr 2025 Neuerungen umsetzen möchte, sollte sich vorab immer umfassend informieren. Aus diesem Grund haben wir Ihnen ab Seite 60 die ACSM Fitnesstrends für 2025 kompakt zusammengefasst. Neben diesen Trendstudien sind auch die harten Branchenfakten entscheidend. Um diese Fakten topaktuell zu halten, ruft swiss active erneut zur Teilnahme an der Befragung für die Schweizer Eckdatenstudie 2025 auf (ab S. 30). Auch die WKO startet mit ihrer Umfrage zu den

«Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich 2025» und ruft die Studios in Österreich zur Teilnahme auf (ab S. 50). Und auch Deutschland startet mit einer erneuten Befragungsrunde – dazu finden Sie mehr ab Seite 62.

Eine Erfolgsstory, die nicht aus einem Neujahrsvorsatz, sondern aus tiefster Passion geboren wurde, erzählen wir Ihnen ab Seite 26: Wir haben Jean-Pierre Fux, den bisher erfolgreichsten Schweizer Bodybuilder auf internationaler Ebene, zum Interview gebeten und ihn zu seinem Training, seiner Leidenschaft für den Sport und seinen Herausforderungen befragt.

Egal, wie Ihre Pläne für das neue Jahr aussehen, mit den Fachartikeln dieser Ausgabe können Sie erneut Ihr Fachwissen auffrischen, vertiefen und erweitern. Lesen Sie u. a. im Beitrag von Sara Martinovic, wie sie Trainingsmythen auf den Zahn fühlt und sie auf ihre Wissenschaftlichkeit prüft (ab S. 74). Oder erfahren Sie im Fachartikel «Pilates für verschiedene Zielgruppen» ab S. 82 mehr zu einem der Fitnesstrends der vergangenen Jahrzehnte.

Die Redaktion der FITNESS TRIBUNE wünscht Ihnen frohe Weihnachten und einen guten Start ins neue Jahr.

Viel Spass beim Lesen
Ihre FITNESS TRIBUNE

Anzeige



Kraftsportplatten Universal-Puzzle

Universal-Puzzle ist ein nahezu unzerstörbarer Kraftsportbelag aus vulkanisiertem Gummi und schützt Ihre Böden vor Lasten und Stößen.

Die lose verlegbaren Platten sind schalldämmend, dauerelastisch, rutschhemmend und in normal oder schwer entflammbarer Ausführung lieferbar.

Prospekte und Preise unter: www.sportbelag.eu
 > Puzzle normal entflammbar • Puzzle schwer entflammbar

SPEZIAL-BELÄGE
morgenroth

Hofer Str. 13
 D 95632 Wunsiedel
 Fon 09232-991544
 info@morgenroth.eu

Unser Lieferprogramm:
 Elastische Sportbeläge
 aus Gummi für
 Trainings-, Kurz- und
 Langhantelbereiche

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE



Tom's Training & Physio: Neues Studiokonzept in bewährter Qualität

18



Jean-Pierre Fux: Vom Karriereende und dem Anfang von etwas Neuem

26



Eckdaten Schweiz: Die neue Befragungsrunde startet

30

Anzeige

neogate

Zutrittskontrolle

Bezahlssysteme

Schrankschlösser

RFID-Datenträger



Ihr Digitalisierungspartner

Neogate AG | Thurgauerstrasse 117 | CH-8152 Glattpark
www.neogate.ch | info@neogate.ch | 044 301 30 00

Offizielle CH-Vertretung für

Gantner

INHALTSVERZEICHNIS

SCHWEIZ

Fimex: der California Aquapark in Balerna	6
EGYM: smarte KI für Individualität und Erfolg	8
Les Mills: Kickstart ins neue Jahr	10
Weiterbilden in der Schweiz: SAFS-Absolvent im Interview	14
Dual studieren in der Schweiz	16
Tom's Training & Physio: Studiokonzept mit Herz	18
HealthExpo: Lukas Zahner über die Messe 2025	24
Bodybuildinggrösse Jean-Pierre Fux im Interview	26
Eckdaten Schweiz: Aufruf zur Teilnahme	30
swiss active News	34
Swiss News	36

ÖSTERREICH

milon: Flagship-Store in St. Veit	40
INVIBE Innsbruck: Aus der Not wird eine Tugend	44
Eckdaten Österreich: Befragung startet	50
Austria News	52

INTERNATIONAL

Studie: Die Typologie der Fitnessstrebenden 2024	54
ACSM Fitnesstrends 2025	60
Eckdaten Deutschland: Umfrage startet	62
International News	64

KOLUMNE

Edy Paul	68
Eric-Pi Zürcher	70
Detlef H. Hubbert	72

KNOW-HOW

Fachartikel Fitnessirrtümer im Faktencheck	74
Fachartikel Vorteile von alltagsnahen Bewegungen	78
Praxismeinung Rached Ben Braham	81
Fachartikel Pilates für verschiedene Zielgruppen	82
Fachartikel Aktive Feedbackkultur im Centeralltag	86
Fachartikel Trendcheck Ernährung	90
Health News	94
Education News	95
Media News	96

Svizzera italiana	98
Suisse romande	99
Inserenten und Unternehmen	100



INVIBE Innsbruck: Premiumtraining trifft Physiotherapie

44



Eckdaten Österreich: Betreiber werden zur Teilnahme aufgerufen

50



ACSM Fitnesstrends: Das erwartet uns im neuen Jahr

60

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Nehmen Sie bis zum 26. Januar 2025 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch «**MAKE THEM GO!**» von Hans-Dieter Hermann und Jan Mayer (mehr zum Buch auf S. 96)!

Einfach QR-Code scannen oder Link nutzen:



bit.ly/umfrage_ft_212

Wir danken Ihnen und freuen uns, Sie in der nächsten Ausgabe und über unsere Social-Media-Kanäle wieder begrüßen zu dürfen!



Der California Acquapark in Balerna

Breites Angebot? Ja! – geringe Qualität? Auf gar keinen Fall!

Im California Acquapark in Balerna im Kanton Tessin können Besucher ihr «inneres Kind» im Wasserpark befreien oder im Spa-Bereich richtig ausspannen. Aber eigentlich wäre als allererstes «sporteln» im frisch renovierten Fitnesscenter die beste Option, oder? Dort erwarten Trainierende aller Fitnesslevel eine moderne und einladende Atmosphäre sowie eine Topausstattung, die ihr Herz sicherlich höherschlagen lässt.

FITNESS TRIBUNE: Lieber Alberto, der California Acquapark ist ein Fitness- und Wellnesszentrum mit Spa und Wasserpark. Warum hast du dich für dieses komplexe Angebot entschieden?

Alberto Gianetti: Erst einmal muss ich sagen, dass wir bei der Gründung vor 25 Jahren der absolute Vorreiter waren. Aber ich wusste, dass mein Unternehmen von der Popularität der ganzheitlichen Wellness, also körperlicher Aktivität, Erholung und Verjüngung, profitieren kann – und das tut es bis heute. D. h. wir können unterschiedlichste Zielgruppen, von Fitnessbegeisterten über Familien bis hin zu Erholungssuchenden und sogar Touristen, ansprechen sowie begeistern, sie inhouse auf die zahlreichen weiteren Angebote aufmerksam machen und sie damit langfristig an uns binden. Daraus ziehen wir auch unseren USP: Wer zu uns kommt, hat alles unter einem Dach.

Warum hast du das Fitnesscenter vor kurzem komplett renoviert?

Wir wollten mit dem Markt Schritt halten und die Bedürfnisse der Kunden sowie deren Erwartungen an eine hochwertige Fitnessumgebung erfüllen. Mit erstklassigen Geräten, einer modernen Einrichtung und hellen, offenen Räumen möchten wir das Trainingserlebnis für die Mitglieder verbessern und auch Neukunden anziehen.

Worauf kommt es dir bei der Ausstattung besonders an?

Die Erfahrung hat gezeigt, dass man einen Gerätehersteller braucht, der auf Kontinuität, Qualität und Innovation gleichermassen setzt. Und das tut Technogym auf herausragende Weise: Sie stellen hochwertige, robuste und vor allem langlebige Produkte her, was vor allem beim traditionellen Freihanteltraining essenziell ist. Für das Training mit KI-gestützten Geräten sind die intuitive Nutzung der intelligenten Techno-

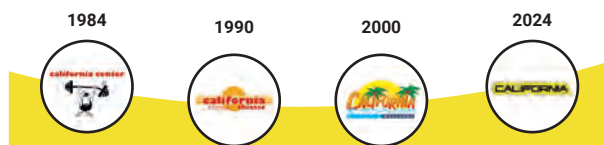


logie, die individuelle Gestaltung des Trainings, die Überwachung des Fortschritts und das Feedback in Echtzeit von grosser Bedeutung – genau das bieten die Technogym-Geräte und zeigen, dass fortschrittliche Technologie mit benutzerorientiertem Design kombiniert werden kann.

Auch in unseren Indoor-Cycling-Classes setzen wir auf die Technogym-Räder – ein authentisches, strassenähnliches Erlebnis mit fortschrittlicher Technologie zur Leistungsüberwachung und Trainingsanpassung inklusive. Das begeistert selbst meinen Bruder Mauro Gianette, was als ehemaliger Rennradprofi schon etwas heissen will (lacht).

Nicht zuletzt spielen für uns auch die Grundwerte des Unternehmens eine zentrale Rolle: Sie setzen sich für die Bedeutung der körperlichen und geistigen Gesundheit als Teil eines ausgewogenen Lebensstils ein, genau wie wir – und das verbindet. ■

www.technogym.com



Über den Interviewpartner

Alberto Gianetti (62) feiert in diesem Jahr mit dem California Acquapark sein 40-jähriges Jubiläum. Der alleinige Geschäftsführer und Direktor hat das Unternehmen 1984 aus reiner Leidenschaft und mit der anfänglichen Unterstützung seines Vaters und seiner Brüder gegründet. Die Anlage umfasst heute eine Gesamtfläche von ca. 3000 Quadratmetern, verteilt auf zwei Etagen und einem Zwischengeschoss. Auf ca. 1000 Quadratmetern finden die saisonabhängig zwischen 1100 und 1400 registrierten Kunden das grosszügige Fitnesscenter sowie den entspannenden Wellnessbereich.

www.california-acquapark.ch

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg.
Fachausweis



JETZT
STARTEN

safs.com

Infos &
Anmeldung



Die smarte KI für Studioerfolg und hyper-personalisiertes Training

EGYM Genius

Sie sorgt für ein unvergleichliches Trainingserlebnis: die neue, KI-basierte Softwareinnovation von EGYM, einem Weltmarktführer für ganzheitliche, intelligente Trainingslösungen. EGYM Genius erstellt automatisierte Trainingspläne, die präzise auf die Ziele und Bedürfnisse jedes einzelnen Mitglieds zugeschnitten sind. Trainer und Mitglieder profitieren hierbei von sieben Milliarden Trainingsdaten. Und auch für Studiobetreiber ist EGYM Genius ein absoluter «Gamechanger».

Der Fitnessmarkt entwickelt sich rasant – und mit ihm die Erwartungen der Mitglieder an individuelle Betreuung. EGYM Genius ist die KI-basierte Lösung, die Trainingspläne automatisiert, hyper-personalisiert und perfekt auf die Ziele jedes einzelnen Mitglieds zuschneidet. Das Besondere:

Die KI berücksichtigt alle Geräte und Trainingsoptionen, die im Studio oder ausserhalb genutzt werden und ermöglicht so ein nahtloses, smartes Trainingserlebnis, das nicht nur Mitglieder begeistert, sondern auch Trainer und Studiobetreiber.



Trainer als «Helden» und Prozessoptimierung durch KI

Mit EGYM Genius sparen Trainer wertvolle Zeit und Ressourcen. Denn die KI erfasst Daten wie Fitnessstests, die Ausstattung des Studios und individuelle Trainingsziele der Mitglieder und erstellt daraus präzise Trainingspläne, die der Trainer mit einem Klick in die Member App überträgt. Ein deutlich effizienterer Prozess, der zudem die Qualität der Pläne erhöht und die Trainer entlastet. Der Fokus verschiebt sich von der Planerstellung zur aktiven Betreuung und Motivation der Mitglieder. EGYM Genius macht Trainer damit zu «Helden», die ihre Mitglieder auf dem bestmöglichen Weg begleiten und inspirieren.

Hyper-personalisierte Workouts für maximale Motivation

EGYM Genius sorgt für ein unvergleichliches Trainingserlebnis, das auf Basis von sieben Milliarden Trainingsdaten und über 340 Millionen Fitnessstests fortlaufend optimiert wird. Die KI lernt aus jedem getrackten Training, und der Trainingsplan passt sich automatisch den Fortschritten und Präferenzen jedes Mitglieds an. Das Ergebnis: ein immer perfektes, motivierendes und zielführendes Workout – sei es für Kraft, Cardio oder Flexibilität.

Betriebswirtschaftliche Potenziale für Studiobetreiber

Für Studiobetreiber bringt der Einsatz von EGYM Genius nicht nur eine Qualitätssteigerung im Trainingsangebot, sondern auch echte betriebswirtschaftliche Vorteile: Zeitersparnis und Effizienzsteigerung machen den Trainereinsatz produktiver, und die Mitgliederbindung steigt. Zudem bietet die KI Chancen für Upselling, indem zusätzliche Premiumangebote wie personalisierte Trainingspläne oder spezifische Analysen leichter in die bestehenden Mitgliedschaften integriert werden können. Das fördert nicht nur die Bindung, sondern steigert langfristig auch die Einnahmen.

Warum EGYM Genius der «Gamechanger» ist

In einer zunehmend digitalisierten Fitnesswelt laufen Studios, die nicht auf smarte Technologien setzen, Gefahr, den Anschluss zu verlieren. EGYM Genius bietet Studiobetreibern das Potenzial, sich durch hyper-personalisierte Betreuung und optimierte Prozesse klar von Wettbewerbern abzuheben und gleichzeitig den gestiegenen Erwartungen der Mitglieder gerecht zu werden. ■

Interesse geweckt? EGYM Genius ist die Lösung für Studiobetreiber, die ihre Effizienz steigern und das Trainingserlebnis in ihren Clubs auf ein neues Level heben wollen. Weitere Informationen und eine Live-Demo erhältst du unter:



Auch 2025 wieder Zukunftsgipfel bei ratio

Zwei Fragen an Tino Tsolakis, Vice President Global Alliances & Strategy bei EGYM

Tino, heute fand der erste Schweizer Zukunftsgipfel statt. Wie lautet dein Fazit?

Tino: Ich denke, dass wir mit dieser Veranstaltung, die wir gemeinsam mit unseren Partnern ratio und seca durchführten, neue Massstäbe gesetzt haben. Ob KI-Power mit EGYM Genius, die Best-Practice-Konzepte von ratio oder die BIA-Innovationen von seca: Die Feedbacks, die wir von den Teilnehmern – Hälfte Fitness, Hälfte Physio – erhalten haben, waren überwältigend. Daher haben wir spontan entschieden, dass es auch 2025 einen Zukunftsgipfel geben wird, der am 13. Juni stattfindet. Location ist wieder der tolle Showroom von ratio in Kriens.

Was erwartet die Teilnehmer im kommenden Jahr?

Tino: Wir sehen, dass der Wissensdurst bei allen Beteiligten, ganz gleich, ob sie einen Fitnessclub oder eine Physioeinrichtung betreiben, bei den Themen rund um die Digitalisierung der Trainingsfläche und dem zunehmenden Einfluss Künstlicher Intelligenz riesig ist. Wir informieren euch auf dem Zukunftsgipfel 2025 über die veränderten Kundenbedürfnisse und wie ihr ihnen gerecht werdet. Zusammen mit unseren Partnern werden wir euch dazu die neuesten digitalen Konzepte für die gemeinsam vernetzte Trainingsfläche innerhalb unseres offenen Ökosystems vorstellen, mit denen ihr eure Mitglieder bzw. Patienten begeistert und dank innovativer Zukunftskonzepte lukrative Zusatzeinnahmen generiert. Grossartige Speaker und Topsportler geben euch Input, wie ihr euch langfristig am Markt weiterentwickeln könnt.

EGYM

EGYM AG
sales@egym.com



Kickstart ins neue Jahr

Erfolgsstrategien für Ihr Fitnesscenter

Er kann die Weichen für das ganze Jahr stellen und die Verkaufszahlen eines Fitnesscenters erheblich beeinflussen: Der Januar ist für Fitnesscenter ein entscheidender Monat. Doch wie können sich Fitnesscenter von der Konkurrenz abheben und auf das Jahr vorbereiten? So gelingt der erfolgreiche Auftakt in acht Schritten.

Ein erfolgreiches Fitnesscenter lebt nicht nur von Trainingsgeräten und Kursen – es ist auch ein Ort, an dem Menschen zusammenkommen, um ihre Fitnessziele zu erreichen und Teil einer inspirierenden Gemeinschaft zu werden. Um Mitglieder langfris-

tig zu binden, sind kreative Events, individuelle Betreuung und eine starke digitale Präsenz unverzichtbar. Die folgenden acht Schritte zeigen, wie ein Fitnesscenter durch gezielte Massnahmen eine loyale und begeisterte Community aufbauen kann.

Foto: Les Mills Marketing Central (2024)



LES MILLS

1. Get the «Party» startet

Mitgliedern und Interessenten einfach nur einen Ort zum Schwitzen zu bieten, ist erst der Anfang für ein erfolgreiches Fitnesscenter. Entscheidend ist der Aufbau einer Community, der sich die Mitglieder zugehörig fühlen. Beispielsweise startete die YMCA Association of Northwest North Carolina ihre Hochsaison mit einem dynamischen Group-Fitness-Rockkonzert, um das Gemeinschaftsgefühl zu stärken. Auffälliges und hochwertiges Werbematerial ist hierfür unerlässlich – Les Mills bietet eine Vielzahl solcher Materialien an, um das Event zu promoten (Les Mills Marketing Central, 2024).

2. Lasst die Spiele beginnen

Trends wie «Cosy Cardio» und andere Social-Media-Challenges gehören inzwischen fest zur Fitnesswelt. Events und Workouts, die Spass bringen und das Engagement fördern, schaffen eine starke Gemeinschaft im Fitnesscenter (Les Mills, 2022). Solche auf Herausforderungen basierenden Workouts ermutigen Mitglieder, sich zu vernetzen und zu konkurrieren, was eine lebendige Atmosphäre schafft. Besonders jüngere Generationen, wie die Gen Z, schätzen es, verschiedene Workouts ausprobieren zu können: 64 Prozent der Gen Z bevorzugen die Abwechslung und entdecken gern neue Trainingsmöglichkeiten (Les Mills, 2023).

3. Der Start ist entscheidend

Viele Fitnessstudios konzentrieren sich auf den Verkauf, vergessen jedoch oft, neue Mitglieder langfristig zu binden. Laut einer Studie der International Health, Racquet & Sportsclub Association beenden rund 50 Prozent der neuen Mitglieder innerhalb der ersten sechs Monate ihr Training. Ein durchdachter Onboarding-Prozess kann dieser Entwicklung entgegenwirken und den langfristigen Erfolg des Fitnessstudios sichern (Bedford, 2022).

4. Nutzen Sie Mitgliederströme effizient

Im Januar steigen gewöhnlich die Mitgliederzahlen in Fitnesscentern – doch der Andrang an den Geräten kann die Motivation neuer Mitglieder dämpfen. Die gezielte Steuerung der Mitgliederströme, etwa durch das Umleiten weg von der Hantelbank hin zu gruppenbasierten Kraftkursen, ermöglicht es, mehr Mitglieder gleichzeitig zu betreuen. Gruppentraining bietet zudem viele Vorteile, wie die Stärkung der Gemeinschaft und das gemeinsame Erreichen von Zielen (Les Mills, 2023).

5. Personalisierung ist der Schlüssel

Bestehende Mitglieder zu unterstützen, ist im Januar genauso wichtig wie neue Mitglieder zu gewinnen. Indem Sie regelmässig den Fortschritt der Mitglieder überprüfen und ihnen massgeschneiderte Unterstützung anbieten, fördern Sie langfristige Bindung und nachhaltigen Erfolg (Attri, 2024). ▶

6. Vermarkten Sie sich mithilfe Ihrer Kunden

Empfehlungen von bestehenden Mitgliedern sind eine kostengünstige und effektive Möglichkeit, neue Trainierende zu gewinnen. Durch Social Gifting können Mitglieder spezielle Angebote mit Freunden teilen und so neue anziehen (Les Mills, 2023). Solche Strategien binden Trainierende nicht nur stärker an Ihr Fitnesscenter, Sie gewinnen auch Fürsprecher für Ihre Marke.

7. Treffen Sie Interessenten auf Ihren digitalen Kanälen

Eine starke digitale Präsenz ist heutzutage unerlässlich. 55 Prozent der Generation Z verbringen täglich mehr als fünf Stunden online (Mondalek, 2024). Die Verfügbarkeit von qualitativ hochwertigen Live- und virtuellen Kursen kann potenzielle Mitglieder anziehen und die Markenbindung stärken (Les Mills, 2023).

8. Lassen Sie Ihre «Stars strahlen»

Ihre besten Trainer und Trainerinnen sind der «Schlüssel» zu einer erfolgreichen Fitnesssaison. Laut einer Umfrage von Les Mills spielen sie die entscheidende Rolle bei der Kurswahl der Mitglieder (Les Mills, 2023). Trainieren Sie Ihr Team darin, eine starke Verbindung zu den Mitgliedern aufzubauen und die soziale Dynamik zu nutzen, um langfristige Bindungen zu schaffen.

Langfristige Kundenbindung ist keine «Zauberei»

Ein erfolgreiches Fitnesscenter aufzubauen, bedeutet mehr, als nur einen Ort zum Trainieren anzubieten. Es geht darum, eine lebendige Community zu fördern, die die Mitglieder inspiriert und langfristig bindet. Die acht Schritte zeigen deutlich, wie vielschichtig diese Aufgabe ist: vom spektakulären Auftakt-event, das die Energie und Begeisterung für die neue Saison entfacht, über trendige Challenges, die Spass bereiten und Engagement fördern, bis hin zu strategischen Massnahmen zur

Steuerung von Mitgliederströmen – jedes Element hat seine besondere Rolle im Gesamtkonzept.

Der erste Eindruck ist entscheidend, daher erfordert ein durchdachter Onboarding-Prozess für Neumitglieder besondere Aufmerksamkeit. Indem Mitglieder von Anfang an unterstützt werden, fühlen sie sich willkommen und motiviert, was die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sie langfristig dabei bleiben. Gleichzeitig dürfen Fitnesscenter die Bindung bestehender Mitglieder nicht vernachlässigen. Hier kommt den Trainern und Trainerinnen eine Schlüsselrolle zu: Ihre Expertise und ihr Charisma schaffen nicht nur eine starke Verbindung zu den Mitgliedern, sondern fördern auch die soziale Dynamik, die in Gruppenkursen zu einem starken Gemeinschaftsgefühl führt.

In der heutigen digitalen Welt ist es zudem essenziell, auf den passenden Kanälen aktiv zu sein. Eine gut gestaltete digitale Marketingstrategie und ein hochwertiges Online-Angebot können die Marke stärken und potenzielle Mitglieder erreichen, die vielleicht noch nicht den Schritt ins Fitnesscenter gewagt haben. Darüber hinaus bieten personalisierte Angebote und regelmäßige Fortschrittsüberprüfungen den Mitgliedern das Gefühl, individuell unterstützt zu werden – ein wichtiger Faktor für langfristige Zufriedenheit und Loyalität. Empfehlungen und Social Gifting machen bestehende Mitglieder zu Fürsprechern der Marke und helfen dabei, neue Kunden kostengünstig zu gewinnen.

Fazit

Abschliessend zeigen diese Strategien, dass ein modernes Fitnesscenter weit mehr ist als nur ein Ort für körperliches Training. Es ist ein Raum für Wachstum, Gemeinschaft und Motivation – eine Erfahrung, die Menschen langfristig begleitet und begeistert. Durch diese ganzheitliche Herangehensweise kann ein Fitnesscenter nachhaltig erfolgreich sein und seine Mitglieder zu loyalen Unterstützern machen. ■

**Marina Vogel**

Die Marketingexpertin leitet das Marketing- und Eventteam der Swiss Academy of Fitness and Sports (SAFS). Ebenso ist sie verantwortlich für das LES MILLS Marketing in der Schweiz.

Auszug aus der Literaturliste

Attri, R., Bhagwat, J. & Reardon, J. (2024). Creating a Loyal Clientele: The Role of Service Environment in Health and Fitness Facilities. *Management Dynamics*, 24 (1), 11–18.

Les Mills (2023). GEN Z Fitness: Cracking the code. Verfügbar unter <https://www.lesmills.com/us/gen-fit-training>

Les Mills (2022). Bouncing back: The powerful playbook helping this community club hit new heights. Verfügbar unter <https://www.lesmills.com/clubs-and-facilities/research-insights/case-studies/bouncing-back-the-powerful-playbook-helping-this-community-club-hit-new-heights/>

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte info@fitness-tribune.com.

HYGIENE MIT SYSTEM!

BESTWIPES

- + Bereits vorgetränkt
- + Für alle Flächen geeignet
- + Kein lästiges Nachfüllen von Sprühflaschen
- + Keine Aerosole
- + Geruchsneutral
- + Fusselfrei, reissfest und saugfähig
- + 1 Tuch kann für mehrere Geräte benutzt werden
- + Sicher und sparsam



KENNENLERN-ANGEBOT

CHF **299,-** STATT CHF 400,-

H90 cm, Ø30 cm, mattschwarz / Edelstahl, zzgl. MwSt. und Lieferung. **Alle Produkte sind sofort verfügbar!**

RKS GmbH | OPTIMUM11 Partner
Tel. +41 44 869 05 05

8193 Eglisau - Wasterkingerweg 4, M20 Areal
5400 Baden - Theaterplatz 2

**JETZT UMSTEIGEN UND
NUR VORTEILE GENIESSEN!**

bestellung@rks-gmbh.com
www.rks-gmbh.com



fr.silvan
_florian_fit_
zenityathletes



@zenityverse



Vom Ausbildungsweg zur eigenen Marke

Über Karriere und Unternehmertum in der Fitnessbranche

Florian Eggert absolviert derzeit die Ausbildung zum «Spezialisten Gesundheits- und Bewegungsförderung mit eidg. Fachausweis» bei der Swiss Academy of Fitness & Sports (SAFS). Der 27-Jährige entschied sich 2023 für eine Karriere in der Fitnessbranche und hat in kürzester Zeit mehrere Unternehmen gegründet. Wir haben mit ihm über seinen Weg, die Herausforderungen der Ausbildung und seine Projekte gesprochen.

FITNESS TRIBUNE: Florian, warum hast du die SAFS als Bildungspartner gewählt?

Florian Eggert: Es war mehr ein Zufall als eine bewusste Entscheidung, der sich im Nachhinein jedoch als unglaublich wichtig herausgestellt hat. Ich hatte angefangen, in einem Fitnesscenter zu arbeiten, und mein Arbeitgeber bot mir an, mich bei der SAFS weiterzubilden. Das war der Startschuss für alles. Ich bin überzeugt, dass Weiterbildung und Wissen das Fundament für Erfolg sind. Diese Möglichkeit habe ich genutzt, und ich bin froh darüber, diesen Schritt gegangen zu sein.

Du hast dich für die dreijährige Ausbildung zum «Spezialisten Gesundheits- und Bewegungsförderung mit eidg. Fachausweis» entschieden. Wie erlebst du die Ausbildung?

Die Ausbildung ist eine intensive, aber auch unglaublich bereichernde Erfahrung. Natürlich gibt es Module, die mir leichter fallen, und andere, die mich mehr fordern. Da ich eher ein praktischer Typ bin und früher nie ein grosser Fan von Schule war, stosse ich bei manchen Themen an meine Grenzen. Doch die Dozenten bei der SAFS sind wirklich klasse. Sie nehmen sich die Zeit, komplexe Inhalte auf verschiedene Arten zu erklären, bis wirklich jeder sie versteht. Das motiviert ungemein.

Wie sieht ein typischer Arbeitstag als Gesundheits- und Fitnesscoach bei dir aus?

Ein Arbeitstag ist abwechslungsreich und hängt von der jeweiligen Schicht ab. Morgens öffne ich das Fitnesscenter, bereite die Geräte vor und plane die anstehenden Trainingseinheiten. Jedes Kundentraining ist individuell – von der Analyse bis zur

Erstellung massgeschneiderter Trainings- und Ernährungspläne. Diese begleite ich in Eins-zu-eins-Sessions und nehme bei Bedarf Anpassungen vor. Neben dem Training gibt es auch organisatorische Aufgaben: Meetings, Verkaufsplanungen und das Erstellen von Statistiken gehören ebenso dazu. Mein Highlight bleibt jedoch immer das Training mit den Kundinnen und Kunden.

Trotz der intensiven Ausbildung hast du währenddessen «Zenityverse» gegründet. Was ist «Zenityverse» und wie kam es dazu?

Die Idee entstand während einer Pause bei einer SAFS-Schulung. Ich scrollte durch Social Media und ärgerte mich über die vielen Falschinformationen, die von Mochtgegerninfluencern und «perfekten» Athleten verbreitet werden. Das hat mich so gestört, dass ich beschloss, etwas dagegen zu unternehmen. Gemeinsam mit Freunden und Kontakten aus der Fitnessszene entstand «Zenityverse» – eine Plattform für ehrliche, faktenbasierte Inhalte und kritische Diskussionen.

Was macht «Zenityverse» so besonders?

Wir sind kompromisslos ehrlich und stellen Fragen, die sich andere nicht trauen. Unsere Plattform gibt Sportlern eine Stimme, ohne dass Sponsoren oder Managements Einfluss auf deren Aussagen nehmen. Das schätzen unsere Gäste sehr, weshalb auch viele Profisportler und Athleten aus anderen Ländern mit uns zusammenarbeiten.

Neben «Zenityverse» hast du auch «ZenityAthletes» gegründet. Was genau bietet ihr an?

Gemeinsam mit meinen Partnern Daniel und Roman habe ich eine Plattform geschaffen, die junge Athleten im Bodybuilding unterstützt. Unser Angebot umfasst individuelles Coaching, Ernährungs- und Trainingspläne, Posing-Kurse, regelmäßigen Austausch und Unterstützung bei Wettkämpfen. Ein besonderes Highlight sind unsere jährlichen Athletenreisen – dieses Jahr ging es nach Portugal. Aktuell betreuen wir elf Athletinnen und Athleten, darunter acht Männer und drei Frauen. Zwei von ihnen standen bereits erfolgreich auf der Bühne und weitere werden im kommenden Jahr debütieren.

Welche Vision habt ihr für die Zukunft von «Zenityverse» und «ZenityAthletes»?

Wir haben grosse Pläne, verraten aber nicht zu viel. Eines steht fest: Wir wollen wachsen und weiterhin eine Plattform für ehrliche und relevante Inhalte in der Fitnesswelt bieten. Bei «ZenityAthletes» möchten wir noch mehr Talente fördern und neue Bereiche erschliessen. Es bleibt spannend!

Wie schaffst du es, Ausbildung, Unternehmertum und Privatleben unter einen Hut zu bekommen?

Es ist vor allem die richtige Einstellung. Ich vertrete die Position, dass man sich von äusseren Meinungen nicht ablenken lassen sollte. Mein Fokus liegt immer auf meinen Projekten – sie haben oberste Priorität. Gleichzeitig bin ich dankbar für die Unterstützung aus meinem engen Freundeskreis. Wir pushen uns gegenseitig und motivieren uns, unsere Ziele zu erreichen.



Wie wichtig ist dir persönliche Weiterentwicklung, und in welchen Bereichen möchtest du dich noch weiterbilden?

Weiterentwicklung ist für mich essenziell. Mein Vater hat mir beigebracht, dass Wissen und Informationen der Schlüssel zu persönlichem und beruflichem Erfolg sind. Momentan möchte ich mein Wissen im Bereich Bodybuilding vertiefen. Wer weiss, vielleicht entdecke ich bald auch ganz neue Interessen – ich bin offen für alles, was mich voranbringt.

Welchen Tipp hast du für Interessierte, die eine eidgenössische Ausbildung starten möchten?

Vorbereitung ist das A und O. Interessiert euch für den Sport und sucht euch einen Betrieb, der euch bei eurer Ausbildung unterstützt. Mit der richtigen Einstellung und einer guten Grundlage könnt ihr alles erreichen. ■



Die SAFS AG unterstützt bereits seit über 35 Jahren Fitnessbegeisterte und Gesundheitsbewusste auf ihrem Karriereweg. Als führender Schweizer Bildungsexperte im Zukunftsmarkt Fitness und Gesundheit bietet die SAFS ein innovatives sowie bewährtes Bildungskonzept. Dies überzeugt mit den neuesten Lerninhalten und Lernmethoden. Des Weiteren bietet das SAFS Bildungskonzept durch die Kombination aus geführtem und selbstgesteuertem Lernen völlige Flexibilität und somit die Möglichkeit, Ausbildungsdaten sowie Ausbildungstempo individuell anzupassen. Die Absolvierung von Ausbildungstagen ist auch digital möglich.

Für eine persönliche Beratung rufen Sie uns jetzt an unter Tel.: +41 44 404 50 70 oder besuchen Sie uns unter www.safs.com.





PRIME TIME fitness im Schweizer Markt

Expansion und Qualifikation

Henrik Gockel, Gründer und Geschäftsführer von PRIME TIME fitness, hat mit seinem exklusiven Studiokonzept neue Massstäbe in der Fitnessbranche gesetzt – und das nicht nur in Deutschland. Auch in der Schweiz expandiert das Unternehmen erfolgreich und trifft in urbanen Zentren auf eine wachsende Nachfrage nach Premiumfitnessangeboten. Die Schweiz, bekannt für ihre hohe Lebensqualität und gesundheitsbewusste Bevölkerung, bietet PRIME TIME fitness einen idealen Markt. Wir haben mit Henrik Gockel über die Besonderheiten des Schweizer Fitnessmarktes, die strategische Ausrichtung von PRIME TIME fitness sowie das duale Studium an der neu gegründeten SAFS Hochschule gesprochen.

FITNESS TRIBUNE: Henrik, warum hast du dich für die SAFS Hochschule als Bildungsanbieter entschieden?

Henrik Gockel: Es gibt zwei Hauptgründe, warum wir uns für die SAFS Hochschule entschieden haben. Zum einen haben wir in Deutschland bereits sehr gute Erfahrungen mit dual Studierenden der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement gemacht. Unser gesamtes Ausbildungssystem – sowohl im Bereich Training als auch in Management und Marketing – orientiert sich stark an deren Hochschulcurriculum. Dadurch laufen Praxis und Studium bei unseren Studierenden parallel und ergänzen sich optimal. Als Unternehmer ist es zudem ein grosser Vorteil, genau zu wissen, was an der Hochschule gelehrt wird, welche Prüfungsleistungen anstehen und wie wir dies intern adaptieren können. Wir sind bekannt dafür, unsere Studierenden nicht

nur durch Nachbereitungen, sondern auch durch praxisnahe Schulungen zu unterstützen. Dass die SAFS Hochschule nun Studiengänge anbietet, deren Struktur dem europäischen Hochschulrahmen entsprechen, ist für uns ein grosser Vorteil. Ein deutscher Abschluss stiess bei potenziellen Studierenden in der Schweiz häufig auf Vorbehalte. Ein Schweizer Abschluss schafft Vertrauen und stärkt den Stellenwert des dualen Studiums hierzulande.

Was schätzt du am dualen Studiensystem und wie passt es zu den Zielen von PRIME TIME fitness?

Ich bin ein grosser Befürworter des dualen Studiensystems. Die Studierenden sind von Anfang an in die Arbeit integriert. Es entsteht eine perfekte Synergie aus Theorie und Praxis. Ein duales Studium ermöglicht es den Studierenden, ver-

schiedene Bereiche wie Verwaltung, Kundenbetreuung oder Training auszuprobieren und ihre Stärken sowie Präferenzen zu erkennen. Dies erleichtert die spätere Spezialisierung und Berufswahl erheblich. Unsere bisherigen Erfahrungen zeigen, dass die Absolventen dualer Studiengänge hervorragend ausgebildet sind. Viele unserer Führungskräfte kommen aus dieser Ausbildung, was den hohen Wert dieses Systems für uns unterstreicht. Hinzu kommt, dass die Studierenden ein monatliches Gehalt beziehen. Das macht das Studiensystem auch für die Studierenden attraktiv: Sie können studieren und gleichzeitig für ihren Lebensunterhalt sorgen.

Wie trägt ein duales Studium zur Weiterentwicklung der hohen Qualität bei PRIME TIME fitness bei?

Unsere hohen Standards und klaren Prozesse sind ein zentraler Bestandteil unserer Philosophie. Ein duales Studium hilft, diese Standards weiterzuentwickeln, da Studierende nicht nur lernen, sondern auch wertvolle Impulse aus ihrer Ausbildung einbringen können. In der Schweiz sind wir noch eine vergleichsweise kleine Organisation und der Kontakt zu den Studierenden ist direkter. In Deutschland, wo wir eine grössere Präsenz haben, fördern wir den Austausch über regelmässige Meetings wie unsere monatlichen Business-Launches. So entsteht eine Zwei-Wege-Kommunikation, von der beide Seiten profitieren.

Welche Chancen bietet das duale Studium für die Fitnessbranche in der Schweiz?

Das duale Studium schliesst in der Schweiz eine Lücke zwischen dem eidgenössischen Fachausweis und stark forschungsorientierten Studiengängen wie beispielsweise an der Eidgenössische Technische Hochschule Zürich (ETH). Wir brauchen jedoch auch Fachkräfte, die direkt im Fitnessstudio mit Mitgliedern arbeiten und Dienstleistungen erbringen. Absolventen dualer Studiengänge bringen eine ideale Kombination aus fachlichem Wissen und praktischer Erfahrung mit, was ihnen zahlreiche Karrieremöglichkeiten eröffnet – sei es in Fitnessstudios, bei Geräteherstellern oder im Betrieblichen Gesundheitsmanagement.

Welche Kompetenzen sind für die Zukunft der Branche entscheidend und wie unterstützt das duale Studium diese?

Die Fachkompetenz ist eine Grundvoraussetzung, doch die Zukunft liegt in der Sozialkompetenz. Die Fähigkeit, Menschen zu motivieren und ihr Verhalten nachhaltig zu ändern, wird immer wichtiger. Das duale Studium bietet die ideale Plattform, um diese Schlüsselqualifikationen zu entwickeln. Durch die Kombination aus Theorie, Praxis und dem direkten Umgang mit Kunden sowie die interaktive Zusammenarbeit mit Kommilitonen bereitet das duale Studium die nächste Generation von Führungskräften hervorragend auf die Herausforderungen der Fitnessbranche vor.

Was macht für dich das perfekte Kundenerlebnis bei PRIME TIME fitness aus?

Das perfekte Kundenerlebnis beginnt damit, den Kunden individuell abzuholen. Unsere Zielgruppe, die wir in Kategorien wie «Primer», «Athleten» oder «Healthcare» einteilen, hat un-

terschiedliche Bedürfnisse. Für Einsteiger, die «Primer», senken wir bewusst die Einstiegshürden. Mit leicht bedienbaren Geräten wie dem Sensopro oder EGYM Genius schaffen wir ein intuitives Trainingserlebnis. Wichtig ist, Gewohnheiten zu etablieren: Lieber zweimal die Woche eine halbe Stunde trainieren, als sich von Anfang an zu viel vorzunehmen. Für uns ist es ein Erfolg, wenn Mitglieder Regelmässigkeit entwickeln und Freude am Training finden. Dieses Erlebnis, kombiniert mit persönlicher Betreuung und innovativer Technologie, macht PRIME TIME fitness zu dem, was es ist: eine Premiummarke, die auf Qualität und Effizienz setzt.

Was inspiriert dich dazu, mit PRIME TIME fitness immer wieder neue Massstäbe zu setzen, und welche Rolle spielen dabei deine Werte für die Fitnessbranche?

Mein Antrieb liegt darin, die Branche aktiv mitzugestalten. Ich sehe PRIME TIME fitness als den Porsche 911 der Fitnesswelt: reduziert auf das Wesentliche, fokussiert auf hochwertiges Training und Premiumdienstleistungen – ohne unnötigen Schnickschnack. Unser Ziel ist es, Menschen ein emotionales Erlebnis durch persönliche Betreuung und effizientes Training zu bieten. Wir haben uns auf Standorte in Toplagen spezialisiert und schaffen eine Atmosphäre, die Komfort und Exklusivität vereint. Dies unterscheidet uns von Discountern und Gesundheitsstudios, die oft breiter aufgestellt sind. Unsere Kunden schätzen die Fokussierung auf Qualität und Individualität – genau das treibt mich an. Nach der «Corona-Pause» haben wir uns wieder stark entwickelt und konnten mittlerweile auf 21 Fitnesscenter wachsen. Langfristig streben wir etwa 50 Standorte an, um weiterhin Nischen zu besetzen und Massstäbe im Premiumsegment zu setzen. Besonders die Weiterentwicklung der Branche und unser Beitrag dazu faszinieren mich und halten meinen Drive am Leben. ■



Jetzt in die akademische Zukunft starten!

Sie möchten mehr über das Studienangebot der SAFS Hochschule erfahren oder wünschen sich eine individuelle Beratung?

Rufen Sie uns gern an unter Tel.: +41 44 404 80 20. Wir sind montags bis freitags zwischen 8.00 und 17.00 Uhr für Sie erreichbar. Unter www.safs-hochschule.ch/ kontakt können Sie auch eine Rückrufbitte hinterlassen und Infomaterial anfordern.

Ob als potenzieller Ausbildungsbetrieb oder Studieninteressierter – wir stehen Ihnen bei all Ihren Fragen zur Seite.

www.safs-hochschule.ch





Grüessech! Was dürfen wir für dich tun?



Training, Physiotherapie und ganz viel Herzblut im Tom's Training & Physio

Text: Carolin Blank



Fotos: Tom's Training GmbH





TOM'S
TRAINING & PHYSIO

Das Ziel war irgendwann klar: Training und Physiotherapie unter einem Dach. Lange Zeit wurde daraus allerdings nichts. Erst haperte es am mangelnden Fachpersonal in der Physiotherapie, dann kam Corona und legte die Branche über Jahre lahm. Jetzt, nach fast 23 Jahren, kann Tom Nacht, der Inhaber von Tom's Training & Physio, seinen Traum endlich verwirklichen und diese beiden wichtigen Säulen der Gesundheitsförderung in einem Konzept vereinen.

Eröffnet wurde Tom's Training 2002 in Jegenstorf als reines Kraftsportstudio. Mit der Zeit wurde aber deutlich, dass sich das Konzept weiterentwickeln muss, nicht zuletzt, um am Markt stabil agieren zu können: «Wir haben festgestellt, dass die jungen Menschen weniger treue Kunden sind. Also haben wir uns auf Rücken- sowie Gelenkproblematiken spezialisiert. Auch die bereits bestehende Zusammenarbeit mit einer im Dorf ansässigen Physiotherapiepraxis kam sehr gut bei den Leuten an», sagt Tom

Nacht, Inhaber des Centers. Es dauerte aber, bis die Umstände passten, das Personal gefunden wurde und tatsächlich Training und Physiotherapie unter einem Dach angeboten werden konnten.

Das erweiterte Konzept des im November neu eröffneten Studios, mit grösserer Fläche, einer integrierten Physiopraxis und einem komplett neuen Gerätepark soll eine Symbiose aus Training und Physiotherapie erreichen, in der alle Angestellten Hand in Hand miteinander arbeiten und so die Trainierenden optimal betreuen und den Patientinnen und Patienten einen Weg zu langfristiger Gesunderhaltung aufweisen.

«Passt Tom's Training zu mir?»

Diese Frage findet sich genauso auf der Homepage des Betriebs. Recht ungewöhnlich, wenn man bedenkt, dass man hiermit suggeriert, dass das Angebot von Tom's Training & Physio nicht zwangsläufig zu jedem Menschen passen könnte. «Wir wollten mit der Website bewusst einen anderen Weg gehen und nicht diese 0815-Themen abhandeln, wie es alle anderen Studios auch tun. Und letztlich unterscheiden sich unsere Mitglieder auch vom Branchendurchschnitt: Sie sind mit durchschnittlich 50 Jahren deutlich älter und haben eine enorm hohe Erwartung an unser Angebot, nämlich kompetente Beratung, gute Betreuung, massgeschneiderte Konzepte, Programme und Systeme – sie stellen sich also tatsächlich die Frage: Passt das Studio wirklich zu mir und meinen Ansprüchen.» ▶



Letztlich, sagt Tom, seien alle Trainierenden aber herzlich willkommen und seine Trainer und Trainerinnen würden auch für jeden das individuell passende Trainingskonzept erarbeiten.

«Wer sind die Erfolgsbegleiter?»

Auch diese Wortwahl ist bezeichnend für das Jegenstorfer Traditionsstudio. Hier werden die Coaches nicht einfach als Trainerinnen und Trainer bezeichnet, sondern tragen die imposanten Titel «Erfolgsbegleiter» oder «Starkmacher». Natürlich will Tom auch mit dieser Bezeichnung einen anderen Weg gehen und die Qualität seiner Angestellten hervorheben, schliesslich und letztlich sind sie es, die die Erwartungen seiner anspruchsvollen Klientel erfüllen und auf die individuellen Bedürfnisse eingehen müssen. Auch deswegen ist Tom stolz darauf, Ausbildungsbetrieb zu sein – aktuell beschäftigt er zwei Lehrlinge, 2025 kommt ein weiterer hinzu. «Für mich ist die kompetente Qualifikation des Teams ein entscheidender Faktor, auch deswegen stelle ich nur ausgebildete Fachleute ein.»

Diese Kompetenz der Mitarbeitenden ist auch massgeblich für das Gelingen des erweiterten Konzeptes, dessen Auswirkungen bereits im Onboardingsprozess der Mitglieder spürbar werden: «Das Ziel ist, dass die Trainierenden sich direkt für eine Mitgliedschaft entscheiden und dass die Klientel aus der Physiotherapie zum Mitglied im Studio wird und dadurch langfristig die eigene Gesundheit erhält. Die beiden Fachgebiete sollen beim Onboardingprozess eng miteinander zusammenarbeiten: Bei der Einführung arbeiten Trainer und Physiotherapeut gemeinsam mit der Patientin bzw. dem Patienten, um Vertrauen zu schaffen», erklärt Tom Nacht. «Danach absolvieren die Patienten ihr Training und die physiotherapeutische Behandlung. Nach der Hälfte der Zeit gibt es ein Kontrolltraining, wieder zusammen mit Physiotherapeut und Trainer. Und am Ende der Behandlungszeit wird dann natürlich versucht, den Patienten von einer langfristigen Mitgliedschaft im Tom's Training & Physio zu überzeugen.»

Man merkt, dass es Tom Nacht fernliegt, jemandem unhaltbare Versprechungen zu machen, Hauptsache es kommt zur Mitgliedschaft. Nein, vom Erstkontakt auf der Website über die Trainingseinführung bis hin zur Mitgliedschaft wird klargemacht: Es liegt in deiner Hand, deine Gesundheit zu verbessern – eine Wunderheilung gibt es nicht. Aber Tom's Training begleitet dich auf diesem Weg!

«Was willst du erreichen?»

Zwar gilt diese Frage auf der Website den Interessierten, aber dennoch kann man die Frage auch an Tom selbst richten: Was willst du denn mit der Anpassung des Konzeptes erreichen?

«Natürlich, es geht darum, den Mitgliedern ein noch besseres Training und eine noch bessere Betreuung zu ermöglichen – sie sollen das Studio als ihr zweites Zuhause, ihren sicheren Hafen wahrnehmen. Aber nichtsdestotrotz hat all das auch wirtschaftliche Gründe: mehr Mitglieder für mehr Umsatz.»

Aus diesem Grund wurde das Studio nach fast 23 Jahren auch umfassend umgebaut. Es befindet sich seit Beginn in einem Geschäftsgebäude und erstreckte sich bisher auf insgesamt drei Etagen – das sollte sich in jedem Fall ändern. Durch den Einbau einer Treppe konnte das Studio auf zwei Etagen inklusive Outdoor-Gym – angeschafft während der Corona-Pandemie –, das weiterhin auf viel Zuspruch trifft, und Physiotherapie mit einer Gesamtfläche von 1300 Quadratmetern ausgebaut werden. Aktuell hat das Studio 1270 Mitglieder, bis Ende des Jahres soll die Zahl auf 1350 und bis Ende 2025 auf 1500 steigen. Das maximale Mitgliedervolumen schätzt Tom auf 1600 bis 1800 Mitglieder.

Investiert wurde ausserdem in neue, KI-gestützte Geräte, um das Training auch für Mitglieder mit Vorerkrankungen noch sicherer und effektiver zu gestalten. «Im ersten Stock haben wir einen grossen Bereich geschaffen, in dem einzig die brandneuen KI-gestützten Geräte stehen. Der zweite Stock ist die Workout-Area mit einem riesigen Freihantelbereich und Plate-Loaded-Geräten. Auf dieser Ebene finden auch die Group-Fitness-Kurse 25 Stunden pro Woche live sowie zusätzlich digital statt. Damit können wir unseren Trainierenden insgesamt 96 Kurse in der Woche anbieten.»

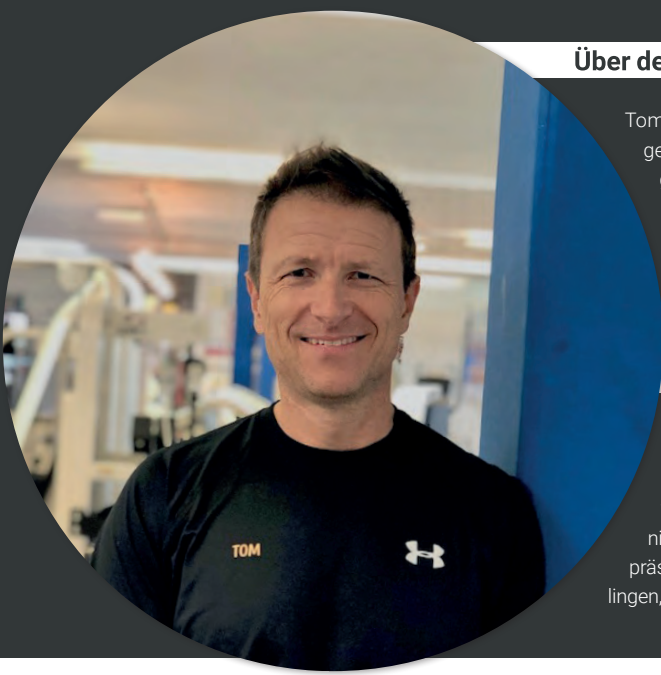
«Was willst du dafür tun?»

Nach zwei Jahrzehnten ein gut funktionierendes Konzept anzupassen, kann ein grosses Wagnis sein, schliesslich ist dies immer mit enormen Kosten und einem Mehr an Verwaltungsaufwand verbunden. Toms Meinung dazu ist allerdings sehr klar: «Man muss ein gutes Konzept haben, das die Kündigungsquote der Mitglieder tief hält, damit man das alles auch bezahlen kann. Auch muss einem klar sein, dass die Verwaltungsaufgaben vorübergehend zunehmen und vieles umgestellt werden muss. Aber wenn man hier einen Plan hat, dann kann man das schaffen. Auch wenn es während der Umbauphase und auch zu Beginn des neuen Betriebs ziemlich stressig ist.»

Im Hinblick auf das physiotherapeutische Angebot backt Tom zunächst auch eher «kleine Brötchen». Er hat einen Physiotherapeuten fest angestellt und rechnet damit, dass dieser nach ca. drei Monaten voll ausgelastet ist. Sobald das der Fall ist, stellt er einen weiteren ein – damit refinanziert er die aufkommenden Personalkosten und geht kein unnütziges Risiko ein.

Auch die Öffnungszeiten hat er mit dem grossen Umbau angepasst: Von morgens 5.00 bis nachts 24.00 Uhr kann trainiert werden. Betreuungszeiten hingegen finden von maximal 6.00 bis 21.30 Uhr statt. Die Qualität seiner Dienstleistung sieht Tom durch die unbetreuten Öffnungszeiten nicht gefährdet. «Wir haben im Endeffekt nur 3,5 Stunden offiziell unbetretene Zeiten. Das heisst, wer noch Unterstützung beim Training braucht, kann einfach zu den betreuten Zeiten ins Studio kommen und erst die notwendige Sicherheit für ein unbetreutes Training aufbauen. Und für uns sind die verlängerten Öffnungszeiten eine wichtige Serviceleistung für unsere ▶





Über den *Interviewpartner*

Tom Nacht eröffnete mit 30 Jahren nach einem schweren Snowboardunfall und einer prägenden Genesung das Tom's Training in Jegenstorf. Der Quereinsteiger, der eigentlich gelernter Kaminfeger ist, absolvierte eine Vielzahl von Weiterbildungen u. a. zum Fitnessinstructor mit eidg. Fachausweis oder zum Sporttherapeuten. Der heute 53-Jährige hat es geschafft, sein Studio – heute das Tom's Training & Physio – zu einer Institution zu machen, die Mitglieder vor allem durch die sehr gute Mundpropaganda ins Studio zieht und vom Angebot begeistern kann.

Über das *Studio*

Tom's Training & Physio umfasst nach dem grosszügigen Umbau eine Fläche von 1300 Quadratmetern für die aktuell 1270 Trainierenden – geplant sind 1500 Mitglieder bis Ende 2025. Das Studio überzeugt mit einem umfassenden Angebot mit Freihantel- und Plate-Loaded-Bereich, den über 90 Gruppenkursen live und virtuell, Personal Trainings, Kinderbetreuung, Physiotherapie, einem Outdoor-Gym und vielem mehr. Das alles präsentiert von einem topqualifizierten Team aus fünf Trainern und Trainerinnen, zwei Lehrlingen, zwei Servicekräften und 16 Gruppenleitungen.

www.toms-training.ch

Mitglieder. Diese Änderungen gelten seit Mitte November. Wir schauen also jetzt, wie es angenommen wird und wie es läuft und dann sehen wir weiter.»

«Was investierst du?»

Dass die ganze Leidenschaft von Tom Nacht in diesem Studio steckt, wird im Gespräch mit ihm sehr schnell deutlich – wie eng das von ihm jahrelang angestrebte und nun endlich umgesetzte Konzept mit seiner eigenen Geschichte verwoben ist, überrascht dann aber doch: Als junger Mensch verband Tom Fitnessstraining mit dem maximalen Aufbau von Muskulatur. Sein Vorbild, wie sollte es anders sein, Arnold Schwarzenegger. Mit 16 Jahren betrat er das erste Mal ein Studio und ab diesem Zeitpunkt war das eigene Fitnesscenter sein Ziel, allerdings nur als Nebentätigkeit. Der eigentliche Plan war, den Kaminfegerbetrieb seines Vaters zu übernehmen.

Kurze Zeit vor der Meisterprüfung hatte der damals 29-Jährige aber einen schweren Snowboardunfall. Die Diagnose: Genickbruch. Vom einen auf den anderen Tag war Tom vom Hals abwärts gelähmt, musste eine Operation über sich ergehen lassen und im wahrsten Sinne des Wortes wieder auf die Beine kommen. Dennoch schaffte er es, ein Jahr später durch eine glückliche Fügung sein eigenes Studio zu eröffnen.

«Ich habe in dieser Zeit die Erfahrung gemacht, dass Fitnessstraining nicht nur dazu da ist, zum Arnold-Schwarzenegger-Abbild zu werden – was anatomisch leider auch nicht möglich gewesen wäre (lacht) –, sondern dass es auch eine tiefgreifende gesundheitsfördernde und -erhaltende Wirkung haben kann, und das vor allem in Kombination mit Physiotherapie. Ich eröffnete das Studio, machte dieses zu meiner Haupttätigkeit und nach vielen Jahren kann ich Training mit Physiothera-

pie in meinem Konzept vereinen – die Kombination, die auch mir massgeblich geholfen hat.»

«Wann kommst du?»

Nun denn, es sei nun abzuwarten, wie die Interessierten auf das neue Angebot von Tom's Training & Physio reagieren und ob die Mitgliederzahl wie erwartet in den kommenden Wochen dermassen ansteigen wird. Die Reaktionen der Trainierenden am Tag der Eröffnung Anfang November waren laut Tom weitestgehend anerkennend. «Die Mitglieder waren grösstenteils alle sehr happy und freuen sich auf ihr Training und das zusätzliche Angebot. Natürlich gab es auch den ein oder anderen Alteingesessenen, der eher skeptisch reagiert hat, aber die werden wir auch noch überzeugen können.» Aber wie geht es nun weiter? Was sind die neuen Ziele von Tom und seinem Studio? «Es kommt jetzt erst einmal darauf an, dass wir alles zum Laufen bringen. Bis sich alle aufeinander und auf die neuen Gegebenheiten eingestimmt haben, wird es eine Zeit lang dauern. Und dann sehen wir mal weiter. Aber einen Umbau in dieser Dimension werde ich definitiv nicht mehr angehen. Das kann dann mein Nachfolger oder meine Nachfolgerin machen.» (lacht)

Ob doch die ein oder andere Veränderung notwendig ist, wird die Zeit und die Entwicklung der Kundenbedürfnisse zeigen. Auf die vergangenen 20 Jahre schaut Tom aber sehr positiv: «Das Bewusstsein unserer Mitglieder für Fitnessstraining zur Erhaltung der Gesundheit ist viel stärker geworden. Es wird nicht mehr ausschliesslich unter dem ästhetischen Aspekt wahrgenommen. Natürlich kann das auch je nach Center variieren, aber in meinem Studio weiss ich, dass die Mitglieder um den Wert eines guten Fitnessstrainings wissen und gern zu uns kommen.»

DESIGN FIRST.



SCHWEIZ
FIMEX
distribution ag

Werkstrasse 36
CH - 3250 Lyss BE
tel. +41 (0)32 387 0505
info@fimex.ch

fit interiors



HealthExpo, 22. Februar 2025, in Basel

Von Träumen, Emotionen und Visionen

Text: Carolin Blank

Am 22. Februar 2025 findet die dritte Auflage der HealthExpo in der St. Jakobshalle in Basel statt. Die Vorbereitungen für dieses Event laufen bereits auf Hochtouren. Prof. Dr. Lukas Zahner, Mitveranstalter der Messe, stand unserer Redaktion Rede und Antwort zu den Zielen der HealthExpo, seiner eigenen Vision und dem Potenzial der Messe für die Gesundheits- und Fitnessbranche in der Schweiz.

FITNESS TRIBUNE: Lieber Lukas, du bist gemeinsam mit Alexander Huser Veranstalter der HealthExpo. Warum habt ihr die Messe ins Leben gerufen?

Lukas Zahner: Studien zeigen, dass sich die Gesundheitskompetenz der Bevölkerung in den vergangenen fünf Jahren nicht verbessert hat und ca. die Hälfte der Bevölkerung in der Schweiz eine zu geringe Gesundheitskompetenz hat – d. h. die Fähigkeit, im täglichen Leben Entscheidungen mit positivem Gesundheitseffekt zu treffen, fehlt oder ist ungenügend.

Zusätzlich wird aktuell mit der Krankheit und nicht mit der Gesundheitsförderung das Geld verdient. Weniger als drei Prozent der Ausgaben im Gesundheitswesen wird in die Prä-

vention investiert und das, obwohl mit vielen Studien nachgewiesen ist, dass sich Prävention in vielerlei Hinsicht auszahlt. Habe ich beispielsweise einen Herzinfarkt, steht mir die Spitzenmedizin offen. Möchte ich den Infarkt durch Prävention aber verhindern, bin ich grösstenteils auf mich selbst gestellt! Es braucht die Fitness- und Gesundheitscenter mit ihrem vielfältigen Angebot zur ganzheitlichen Gesundheitsförderung. Der Wechsel von der Reparaturmedizin hin zur Prävention ist längst überfällig.

Wir möchten etwas bewegen und Gesundheit mit positiven Erfahrungen und Emotionen verbinden und so haben wir unseren Gesundheitserlebnistag ins Leben gerufen.

Warum, glaubst du, kann die HealthExpo an dieser Situation etwas ändern?

Wir wollen die Besuchenden darin bestärken, selbst etwas für ihre Gesundheit zu tun. Allerdings trauen sich das viele nicht richtig zu und sind bereits mit der eigenen Gesundheitsförderung gescheitert, beispielsweise bei der Gewichtsabnahme. Deswegen haben wir uns entschieden, einem neuen Berufsfeld, dem Personal Health Coaching, an der HealthExpo eine Bühne zu bieten. Die Coaches thematisieren Verhaltensänderungen und begleiten Menschen auf dem oft steinigen Weg der Gesundheitsförderung. Sie sind damit ideale Gesprächspartner auf der HealthExpo.

Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass der Check-up-Bereich der absolute Magnet war – mit Wartezeiten von bis zu einer Stunde! Im kommenden Jahr wollen wir neben «Wie gesund bin ich?» auch die Frage «Wie fit bin ich?» beantworten. Dazu können sich die Besuchenden in den Bereichen Kraft, Beweglichkeit, Ausdauer und Bewegungskoordination von Fachleuten testen lassen – die Ergebnisse bieten dann die entsprechende Gesprächsgrundlage für eine nachhaltige Fitness- und Gesundheitsförderung. Im Bereich der Mentalen Gesundheit wollen wir ebenfalls mehr bieten und arbeiten eng mit Ausstellern aus Gesundheit und Tourismus zusammen – von der Burn-out-Klinik bis zum Wellnesshotel. Und zuletzt gewichten wir auch die Ernährung in Theorie und Praxis stärker, dies gehört zu einer ganzheitlichen Betrachtung der Gesundheit dazu.

Was ist der Grund, dass die Menschen die Angebote der HealthExpo so umfassend annehmen, sodass sie auch sehr lange Wartezeiten in Kauf nehmen?

Die Antwort ist für uns klar: Die Besucherinnen und Besucher müssen keinen Eintritt zahlen. Sie brauchen keinen Termin, alles ist absolut unverbindlich und dennoch kann man mit einer Fachperson vor Ort ins Gespräch kommen. Daraus können sich dann für die Aussteller im Nachgang der Veranstaltung vielversprechende Termine oder sogar Mitgliedschaften ergeben.

Welche Möglichkeiten bieten die Neuerungen auch potenziellen Ausstellern?

Unsere Expo wird noch vielfältiger, dies bietet neuen Ausstellern die Möglichkeit, ihre Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren. Wir sprechen vom «Megatrend Gesundheit» und hoffen, dass noch mehr innovative Firmen gerade aus Prävention und Gesundheitsförderung den Weg zu uns nach Basel finden.

Im Alltag bleibt meist nicht die Zeit, sich selbst zu informieren – auch stellt sich bei der Masse an Informationen die Frage, worauf man sich nun verlassen kann. Viele Menschen sind ausserdem gefrustet, weil sie von der Schulmedizin keine Begleitung in ihrer Gesundheitsförderung bekommen. Alles muss schnell gehen, die meisten Hausärzte und Mediziner können sich nicht die Zeit nehmen, um Verhaltensänderungen in den Bereichen Bewegung, Ernährung oder Stressregulation

zu arrangieren. Hier wollen wir die Mediziner unterstützen und erhoffen uns zukünftig die Zuweisung an andere Fachpersonen, beispielsweise an Personal Health Coaches.

Ist das Event nun eher ein B2C-Event, auf dem sich Hersteller/Anbieter präsentieren können oder hat die Branche auch Möglichkeiten zum Netzwerken vor Ort?

Wir empfehlen allen Betreibern, Inhabern und unseren Ausstellern, mit ihrer gesamten Belegschaft zur HealthExpo zu kommen. Der Gesundheitskongress mit Speakern wie Dr. med. Tobias D. Gantner, Experte im Gesundheitswesen und Medizinrecht, sowie Dr. Jan Kohl vom Bundesforschungsinstitut für Ernährung und Lebensmittel, Karlsruhe, oder Prof. Dr. Jan Bonhoeffer bietet eine einzigartige Möglichkeit, sich kostenfrei weiterzubilden. Ausserdem können Aussteller an unserem Networking-Apéro am Messesamstag von 13.00 bis 14.00 Uhr teilnehmen, der die Entscheider der Schweizer Gesundheitsbranche miteinander vernetzen soll. Eine Anmeldung ist über www.healthexpo.ch/#b2b möglich.

Einige Wochen vorher, am 20. Januar 2025, findet bei Porsche Basel ein Kick-off-Event mit allen Ausstellern der kommenden HealthExpo statt. Bereits hier können sie sich in entspanntem Rahmen vernetzen und ins Gespräch kommen.

Was ist dein Highlight der HealthExpo 2025?

Mein Highlight ist immer das Gleiche: die strahlenden Gesichter der Menschen, für die wir Gesundheit erlebbar gemacht haben. In meinen Vorlesungen ging es so oft um ein «Das müssten wir» oder «Das sollten wir» – ähnlich wie in der Politik. Heute bin ich froh, dass ich die Menschen tatsächlich erreichen und sie zu einem gesünderen Lebensstil motivieren kann. Und das macht wiederum mich sehr glücklich. ■

Wer sich eine Standfläche für das kommende Jahr sichern möchte, kann sich mit Alexander Huser per E-Mail an welcome@healthexpo.ch in Verbindung setzen.

www.healthexpo.ch



Prof. Dr. Lukas Zahner

Der Biologe und Sportwissenschaftler war mehr als 30 Jahre lang an der Universität Basel am Departement für Sport, Bewegung und Gesundheit tätig. Parallel dazu war er auch in der Trainerausbildung und Nachwuchsförderung von Swiss Olympic aktiv. Über dieses Engagement entdeckte er das Forschungsgebiet der Bewegungsarmut bei Kindern und letztlich die Forschung zur Sturzprävention und Kraft bei älteren Menschen für sich. Kurz nach seiner Emeritierung traf er auf Alexander Huser und entwickelte gemeinsam mit diesem das Konzept für die HealthExpo. Seine Überzeugung, die ihn damals wie heute antrieb und antreibt: «Exercise is medicine».



Wo steht die Schweizer Fitnessbranche?

Nach Erfolg im Vorjahr

Text: Prof. Dr. Sarah Kobel

Bereits dreimal in Folge hat swiss active mit den «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» den Schweizer Fitnessmarkt mithilfe relevanter Kennzahlen abgebildet. Im Jahr 2025 findet die vierte Erhebung gemeinsam mit den Kooperationspartnern SAFS Hochschule und Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) statt. Die Studie aus dem Vorjahr zeigte klar, dass sich wichtige Kennzahlen positiv entwickelten, auch der Blick der Betreiber auf das Jahr 2024 war positiv. Wie aber hat sich die Branche in 2024 wirklich entwickelt? Nehmen Sie auch an diesem Jahr an der Erhebung teil und helfen Sie mit, diese Frage zu beantworten.

Foto: orienapunch – stock.adobe.com

«Die Zeichen stehen längst wieder auf Wachstum, die Gesundheits- und Fitnessbranche in der Schweiz wird ihrer Rolle als Zukunftsbranche mehr als gerecht.» Das ist das Fazit der «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024», womit klar wird: Im Betrachtungsjahr 2023 haben sich wichtige Kennzahlen (wieder und weiter) positiv entwickelt.

So stieg beispielsweise die Zahl der Gesundheits- und Fitnesscenter in allen Segmenten, dem Einzel-, dem Ketten- und auch dem Mikrosegment, im Vergleich zum Vorjahr an. Der Schweizer Fitnessmarkt wächst also weiter. Und auch die Mitgliederzahlen stiegen im Betrachtungszeitraum um 13,0 Prozent im Vergleich zum Vorjahr an. Besonders positiv hierbei: Insbesondere ältere Menschen finden den Weg zurück in die Gesundheits- und Fitnesscenter der Schweiz.

Branche versteht sich als Gesundheitsdienstleister

Schwerpunktmässig sind die Center in der Schweiz im Jahr 2023 im Bereich Gesundheit positioniert (35,4 %), welche damit im Betrachtungsjahr erneut einen Bedeutungszuwachs verzeichnet (Vorjahr: 31,6 %). Die steigende Bedeutung des Themas Gesundheit in der Positionierung der Center geht zu Lasten der Positionierung im Bereich «Lifestyle». Dieser zeigt sich wiederholt rückläufig. Diese Entwicklung bedeutet nicht, dass Fitness nicht auch Lebensstil der Trainierenden sein kann und ist. Es wird aber deutlich, dass die Gesundheits- und Fitnesscenter in der Schweiz ihren Fokus verstärkt auf den Bereich Gesundheit legen, da sie sich ihres Gesundheitsauftrags für die Schweizer Bevölkerung, insbesondere vor dem Hintergrund der Corona-Krise der vergangenen Jahre, sehr bewusst sind. Diese Positionierung spiegelt sich zum einen in der Aussendarstellung der Center wider und zeigt sich zum anderen in ihrem Leistungsportfolio. So erfahren gesundheitsbezogene beziehungsweise gesundheitsfördernde Angebote (z. B. Ernährungsberatung, Personal Training) einen Bedeutungszuwachs im Leistungsportfolio der Center.

Gesundheitsorientierung der Schweizer Bevölkerung

Studien zeigen, dass die eigene Gesundheit zu den wichtigsten Themen der Schweizerinnen und Schweizer gehört. Diese Bedeutung des Wertes «Gesundheit» zeigt sich auch in den Nachbarländern Deutschland und Österreich, sicherlich auch bedingt durch die Corona-Krise und die damit empfundene Bedrohung der eigenen Gesundheit in der jüngsten Vergangenheit. Die Gesundheitsorientierung der Menschen zeigt sich in vielen Lebensbereichen, vor allem aber auch in ihrem Trainingsverhalten. Das Wissen, dass Training gesundheitspositive Effekte hat, ist nicht nur vorhanden, sondern wird von den Menschen zunehmend in ein aktives Handeln – beispielsweise in Form eines regelmässigen körperlichen Trainings in den Gesundheits- und Fitnesscentern – transformiert.

Dass dieser Schritt den Schweizerinnen und Schweizern zunehmend gelingt, zeigen die Ergebnisse der Eckdatenstudie 2024: Insgesamt 14,9 Prozent der Bevölkerung in der Schweiz besitzen im Betrachtungsjahr 2023 eine Mitgliedschaft in mindestens einem Gesundheits- und Fitnesscenter. Damit sind

die Schweizerinnen und Schweizer im Jahr 2023 fitnessaffiner als die Bevölkerung in Deutschland (13,4 %) und auch als die Bevölkerung in Österreich (13,1 %). Wird nur die Zielgruppe zwischen 15 und 65 Jahren betrachtet, liegt Deutschland mit 20,6 Prozent knapp vor der Schweiz mit 19,3 Prozent und Österreich mit 17,5 Prozent.

Positive Entwicklungen wahrscheinlich auch 2024

Ende 2023 blickten die Betreiberinnen und Betreiber der Gesundheits- und Fitnesscenter in der Schweiz positiv auf das Jahr 2024. Mehr als 90 Prozent erwarteten zu diesem Zeitpunkt eine Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Situation in 2024. Diese positive Einschätzung rührt sicherlich auch aus dem Fit zwischen Positionierung und Leistungsangebot der Anlagen und Bedürfnissen der Bevölkerung. Wie sich die wichtigsten Branchenkennzahlen aber in 2024 tatsächlich entwickelt haben, analysiert die Eckdatenstudie der Schweizer Fitnesswirtschaft 2025.

Eckdatenstudie: Erhebung startet Mitte Januar

Mitte Januar 2025 startet die Erhebung zu den «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2025». Wie in den Vorjahren wird der Fragebogen in deutscher, französischer und italienischer Sprache zur Verfügung stehen, damit Betreiberinnen und Betreiber aus der gesamten Schweiz daran teilnehmen können. Die SAFS Hochschule ist ein wichtiger Partner für die Etablierung der Eckdatenstudie in der Schweiz. Und mit der DHfPG hat swiss active erneut die Marktforschungsexpertinnen und -experten an der Seite, die die Eckdatenstudie bereits seit über 30 Jahren in Deutschland und seit vergangem Jahr auch in Österreich durchführen. Die Datenanalyse, -interpretation und -aufbereitung obliegt ausschliesslich der DHfPG, alle Daten werden anonymisiert ausgewertet.

Leisten Sie mit Ihrer Teilnahme einen wesentlichen Beitrag dazu, ein repräsentatives Bild des Schweizer Fitnessmarktes 2024 zu zeichnen. Neben einer Darstellung der Kennzahlen für 2024 wird der Bericht auch die Darstellung der Entwicklungen der letzten Jahre, diverse Ausblicke und insbesondere Handlungsempfehlungen für die gesamte Branche beinhalten.

Sie betreiben ein oder mehrere Center aus dem Einzel-, Ketten- oder Mikrosegment? Dann unterstützen Sie uns jetzt und leisten Sie einen Beitrag für die gesamte Branche. ■

Nehmen Sie an der Studie teil!

Ab 15. Januar 2025 können Sie an der fünften Eckdatenstudie der Schweizer Fitnesswirtschaft teilnehmen!

Sie erreichen den Fragebogen in deutscher, italienischer und französischer Sprache über folgenden Link oder scannen Sie einfach den nebenstehenden QR-Code:

www.dhfgp-bsa.de/survey-ch-2025



Literaturliste

swiss active (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024. Zürich: Hrsg.

EGYM

SCAN IT
WORK IT
TRACK IT
REPEAT


Die neue Ära der EGYM Experience: Hyper-personalisiertes Training für alle deine Mitglieder, an allen Geräten in deinem Studio.


Freddy Mora | +41 (0) 79 123 58 33 | freddy.mora@egym.com
Daniel Holsträter | +41 (0) 79 360 10 13 | daniel.holstraeter@egym.com
EGYM Rüssenstrasse 12 | 6340 Baar

Erlebe EGYM Genius bei unseren nächsten Events.



 Kraft
43/40 Sets 

 Kardio
34/60 Min.

 Flexibilität
11/15 Min.





Fitnessanbieter im Gesundheitsmarkt

Wie eine Positionierung als Gesundheitsdienstleister gelingt

Fitnesscenter in der Schweiz setzen verstärkt auf Gesundheit. Gefragt sind Angebote wie Personal Training und Ernährungsberatung. Zertifizierungen und Kooperationen mit Krankenkassen stärken das Image als Gesundheitsdienstleister. Qualifiziertes Fachpersonal ist dabei entscheidend für den Erfolg.

Die Center in der Schweiz sind schwerpunktmässig und mit steigender Tendenz im Bereich Gesundheit positioniert. Erst danach folgen die Ausrichtungen Training, Lifestyle und Wellness (swiss active, 2024). Angebote im Fitnesscenter wie Personal Training, Functional Training oder Ernährungsberatung sind entsprechend mehr denn je gefragt. Ebenso erleben Methodenanbieter von Pilates, Yoga und Rückengymnastik einen deutlichen Aufschwung. Wir bewegen uns in einem Markt, der von wachsendem Gesundheitsbewusstsein und steigenden Anforderungen der Verbraucher geprägt ist. Dieser Trend wird durch verschiedene gesellschaftliche Veränderungen wie der älter werdenden Bevölkerung und der weiter zunehmenden Bedeutung von Prävention im Gesundheitswesen unterstützt.

Als Folge davon erkennen immer mehr Methodenanbieter und Fitnesscenter diese Marktausrichtung als eine Möglichkeit, sich neue Kundenkreise zu erschliessen. Aber wie positioniert man sich überzeugend als Gesundheitsdienstleister und bekommt ein entsprechendes Image?

Das Image eines Fitnessanbieters

Das Markenimage des Fitnessstudios oder des Methodenanbieters bezieht sich darauf, wie es von der Zielgruppe wahrgenommen wird. Die Markenidentität hingegen ist das gewünschte Bild, was das Unternehmen vermitteln möchte. Das Image sollte eine möglichst grosse Überschneidung mit der Identität haben, um eine glaubwürdige Botschaft zu vermitteln.

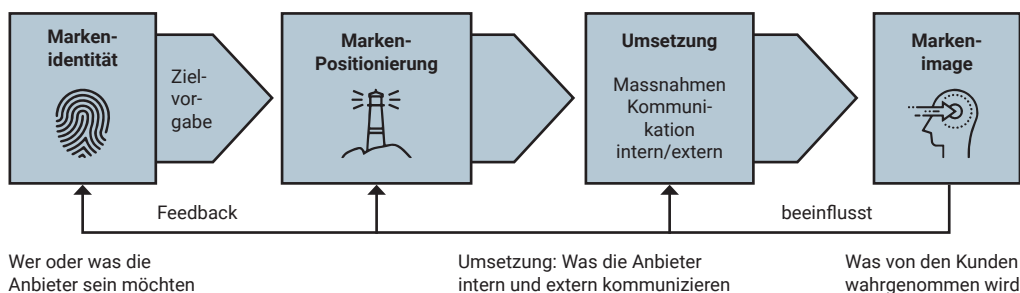


Abb. 1: Zusammenhang von Markenimage und Markenidentität (modifiziert nach Schunk, 2016)

Fotos: Kostiantyn - stock.adobe.com | Kristen Koch, Qualitop

Die Markenidentität wird durch Logo, Slogan, Farbpalette und Werte definiert, während das Markenimage durch die Interaktion der Kundinnen und Kunden mit dem Unternehmen gebildet wird. Daher ist es entscheidend für einen Anbieter, dass das gewünschte Markenimage mit der Markenidentität im Einklang steht, um eine starke und vertrauenswürdige Marke im Gesundheitsmarkt aufzubauen (Schunk, 2016). Verschiedene Faktoren müssen dafür erfüllt werden, zwei davon werden hier genauer ausgeführt: Gütesiegel und Co-Branding sowie das notwendige Fachwissen der Anbieter und deren Umsetzung von gesundem Training.

Steigende Anforderung an das Fachwissen

Wann ist ein Training gesund? Für den renommierten Sportwissenschaftler Prof. Ingo Froböse ist das der Fall, wenn die Muskeln ausgewogen und richtig trainiert werden. Das bedeutet unter anderem, dass die Gelenke in alle Richtungen beweglich bleiben sollten und die bei anderen Tätigkeiten oder Sportarten vernachlässigten Muskeln gekräftigt werden müssen. Darüber hinaus ist es wichtig, durch Dehnungsübungen die Muskellänge zu erhalten und sowohl auf die Geschmeidigkeit der Faszien als auch auf die Elastizität der Sehnen zu achten. Ebenso spielen Ernährung und ausreichende Ruhepausen eine wichtige Rolle. Aus gesundheitlicher Perspektive hat die Erhaltung der Funktionalität der Muskeln immer die Priorität (Froböse, 2024). Trainer und Kursleiter sollten entsprechendes Wissen in Theorie und Praxis vermitteln können.

Ständige Weiterbildungen der Trainer und Kursleiter zu Themen wie Gesundheitsberatung, Sporttherapie, Ernährung und andere sind die Basis, um dem gestiegenen Gesundheitsbewusstsein der Kunden gerecht zu werden. Auf verschiedene Fragen rund um das Thema Gesundheit müssen sich die Kursleiter und Trainer vermehrt einstellen, denn aufgrund der demografischen Entwicklung werden sich die Kundenwünsche und -ansprüche verändern. Es sind häufig die älteren Kunden, die ein hohes Interesse für ihre Gesundheit besitzen. Dadurch gehören sie zu einer wichtigen Zielgruppe derjenigen Fitnessanbieter, die sich als Gesundheitsdienstleister positionieren. Die Kompetenz der Trainer und Kursleiter in relevanten Gesundheitsthemen stärkt das Vertrauen dieser Zielgruppe in den Anbieter oder das Center (Püschel, 2014). Auch gezielte Kooperationen unterstützen dabei.

Zertifizierung und Co-Branding

Kooperationen mit Unternehmen, Personen oder Institutionen stärken das Markenimage und unterstützen bei der Positionierung als Gesundheitsdienstleister. Sie helfen dabei, die Merkmale und Werte eines Fitnessangebotes als Gesundheitsdienstleister hervorzuheben, sich vom Mitbewerber abzugrenzen und schaffen Vertrauen und Glaubwürdigkeit. Im Fitnessmarkt sind dabei vor allem Zertifizierungen sowie das Co-Branding von Bedeutung (Püschel, 2014).

Zertifizierungen mit einem Gütesiegel ermöglichen Fitnessstudios und Anbietern von einzelnen Methoden, ihre Qualität nach aussen darzustellen, sich zu positionieren und sich da-

durch vom Wettbewerb abzuheben. Zertifizierungen führen darüber hinaus zu mehr Transparenz und damit Vertrauen in den Anbieter. Die Gütesiegel belegen zusätzlich zur Qualität die gesundheitsorientierte Ausrichtung des zertifizierten Studios oder Anbieters und können in der Werbung oder im Beratungsgespräch mit potenziellen Kunden unterstützend eingesetzt werden. Zudem eröffnen sie Kooperationsmöglichkeiten mit Krankenkassen, die auf zertifizierte Studios und Anbieter auf ihren Websites hinweisen (www.swica.ch). Dies wird als Co-Branding bezeichnet.

Co-Branding ist eine Zusammenarbeit zwischen Marken, um gemeinsam ein Produkt oder eine Dienstleistung zu vermarkten. Co-Branding oder Partnerschaften mit Krankenversicherungen sind ein Beispiel, wie sich die Wahrnehmung eines Fitnessanbieters beim Kunden dadurch verändern kann: Der Kunde erkennt die Ausrichtung des Fitnessanbieters auf dem Gesundheitsmarkt. Ausserdem erhalten die Kunden von den Krankenversicherern einen Beitrag zur Mitgliedschaft im Center oder zur Kursteilnahme bei einem Methodenanbieter. Weiterhin können Fitnesscenter beispielsweise mit Physiotherapeuten, Ernährungsberatern oder Ärzten zusammenarbeiten.

Fazit

Für die Positionierung eines Fitnessanbieters als Gesundheitsdienstleister sind verschiedene Faktoren wesentlich: Das Fachwissen der Anbieter über gesundes Training – weshalb die notwendigen Ausbildungen und Weiterbildungen der Trainer für den Erfolg essenziell sind. Weiterhin sind vor allem zwei Formen der Kooperation von Bedeutung: Gütesiegel und Zertifizierungen sowie Co-Branding mit Krankenversicherungen, Physiotherapeuten und Ernährungsberatern. ■



Dr. Kirsten Koch

Die Biologin, Consulterin und Coachin verbindet Fachwissen mit Ethik. Als Zertifiziererin für das Label Qualität überzeugt sie mit Sorgfalt und Unparteilichkeit. Ihre Erfahrung als Sport-Personal-Trainerin bietet einen umfassenden Blick auf Fitness und Gesundheit, unterstützt durch ihr biologisches Expertenwissen für sportphysiologische Zusammenhänge.

Literaturliste

Püschel, R. (2014). Markenstrategische Positionierung von Fitness-Studios als Gesundheitsdienstleister. In: Preuß, H., Huber, F., Schunk, H., Könecke, T. (eds) *Marken und Sport*. Springer Gabler, Wiesbaden.

Froböse, I. (2024). *9 Regeln für eine Muskulatur, die gesund macht*. Ullstein Verlag, Berlin.

Swica (2024). *Fitness und Bewegung – Entdecken Sie das vielseitige Präventionsangebot von SWICA*. Verfügbar unter <https://www.swica.ch/de/private/gesundheit/gesundheitsfoerderung/fitness-bewegung>

swiss active (Hrsg.). (2024). *Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024*. Zürich: Hrsg.

Schunk, H., Könecke, T. & Regier, S. (2016). Grundlagen zur Marke und einigen relevanten Trends der Markenführung. In: Regier, S., Schunk, H., Könecke, T. (eds) *Marken und Medien*. Springer Gabler, Wiesbaden.

VERANSTALTUNGEN

INFOVERANSTALTUNGEN ZUR BERUFSBILDUNG

- 23.01.2025** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 10.02.2025** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 12.03.2025** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 05.04.2025** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital

Mehr Informationen und Anmeldung unter www.safs.com

INFOVERANSTALTUNGEN ZUM SAFS HOCHSCHULSTUDIUM

- 23.01.2025** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online
- 27.02.2025** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online
- 25.03.2025** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online
- 16.04.2025** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online

Mehr Informationen und Anmeldung unter www.safs-hochschule.ch/events

EVENTS

- 22.02.2025** HealthExpo, Basel
- 06.04.2025** NPC Swiss Spring Show, Brugg
- 13.06 – 15.06.2025** MUV-Festival, Bern
- 23.08 – 24.08.2025** NPC Swiss Grand Prix, Brugg
- 05.09.2025** Schweizer Fitness Abend
- 12.09 – 19.09.2025** SAFS Fitness & Party Camp, Ierapetra



«Finanz und Wirtschaft» berichtet über boomende Fitnessbranche

Eckdatenstudie stösst auch ausserhalb der Branche auf Interesse

Anfang November titelte die Schweizer Wirtschaftszeitung «Finanz und Wirtschaft» einen Artikel mit «Fitness fürs Depot» und wies darauf hin, wie Anleger am Aufschwung der Fitnessbranche partizipieren könnten. Der Artikel bezieht sich dabei zum einen ganz konkret auf die Entwicklungen an der Börse, auf den Boom grosser Fitnessketten und Gerätehersteller der Branche; zum anderen basiert er auf den Ergebnissen und Erkenntnissen, die die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024» geliefert hat.

Die «Finanz und Wirtschaft» unterstreicht durch ihre Darstellung, dass die Eckdatenstudie nicht nur dazu dient, innerhalb der Fitness- und Gesundheitsbranche wichtige Erkenntnisse zu gewinnen und so zu einer positiven Entwicklung beizutragen. Der Artikel macht auch deutlich, dass die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» auch ausserhalb der Branche auf Interesse stossen, deren Wert herausstellen und somit auch die Akzeptanz der Fitness- und Gesundheitsbranche in der Gesellschaft fördern.

www.fuw.ch



SAFS Managementworkshops

Praxisnahe Weiterbildungen für mehr Erfolg im Fitnessbusiness

Teamführung verbessern, Marketingtools erlernen oder sich über die neuesten digitalen Trends fortbilden – die SAFS hat auch 2025 diverse Weiterbildungen im Managementbereich im Angebot. Das breit gefächerte Programm bietet Interessierten optimale Möglichkeiten, sich wichtige Business Skills anzueignen: etwa in den Themen Social Media, Markenaufbau und Gruppenfitnessmanagement. Die Weiterbildungen können sowohl vor Ort in Zürich als auch online absolviert werden.

Die SAFS Managementworkshops bieten:

- Praxisnahe Inhalte:
Die Workshops greifen reale Situationen auf und präsentieren praxisnahe Lösungen.
- Expertengeführte Themen:
Profitiere von renommierten Dozenten und Führungskräften, die ihre gesammelten Erfahrungen und bewährten Methoden mit dir teilen.
- Interaktives Lernklima:
Entwickle deine Fähigkeiten durch interaktive Diskussionen, Fallstudien und praktische Beispiele.

Folgende interessante Themen erwarten dich:

- 12.01. | Instagram – Grundlagen für Trainer & Athleten
- 18.01. | Social Media für Fitness- und Personaltrainer
- 08.02. | Erfolgreiches Gruppenfitnessmanagement
- 08.03. | Führst du oder wirst du geführt?
- 26.04. | Ohne Kapital zum eigenen Fitness Center
- 03.05. | Effektive und zielgerichtete Marketingplanung
- 10.05. | Wie baue ich mir meine eigene «Marke» auf?
- 23.05. | Wie gewinnt man nachhaltig Neukunden?

Für weitere Details kontaktiere info@safs.com. Um noch mehr über das SAFS Weiterbildungsprogramm zu erfahren, besuche unsere Website: www.safsweiterbildung.ch



**FITNESS
TRIBUNE**

Beste Wünsche an unsere Leserschaft

Schöne Feiertage!

Wir wünschen all unseren Leserinnen und Lesern fröhliche Weihnachtstage, eine geruhsame Altjahrswoche und einen sportlichen Start in das neue Jahr 2025! Gleichzeitig möchten wir uns für Ihre Treue in diesem Jahr bedanken und blicken bereits voller Vorfreude auf 2025, wenn wir Sie wieder in spannenden Interviews, informativen Unternehmensporträts und brandaktuellen News mit Geschichten und Hintergründen der Fitness- und Gesundheitsbranche versorgen dürfen.



Folgen Sie uns auf Instagram und bleiben Sie so stets up to date:

Anzeige



**SAFS
HOCHSCHULE**
für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement

DUAL STUDIEREN

B. A. Fitnessökonomie
B. A. Fitnessstraining

Kostenfrei an
Infoveranstaltungen
teilnehmen




Unterstützung vom Bundesrat
zugesichert

**Olympische und
Paralympische
Winterspiele
Schweiz 2038**

Der Bundesrat unterstützt das Konzept nachhaltiger, dezentraler und privat finanzierter Olympischer und Paralympischer Winterspiele 2038 in der Schweiz. Damit erkennt er den grossen Mehrwert von Winterspielen für die Schweiz und ihre Gesellschaft an. Mit politischer Rückendeckung können nun vertiefende Abklärungen erfolgen, um eine definitive Olympiakandidatur in Angriff zu nehmen. Eine interdepartementale Arbeitsgruppe, die vom Bundesrat gebildet wird, soll offene Fragen zu Organisation, Finanzierung und Infrastruktur klären.

Swiss Olympic und der verantwortliche Verein «Olympische und Paralympische Winterspiele Schweiz 2038» begrüßen die Zusage und das klare Signal des Bundes. In der Dialogphase mit dem Internationalen Olympischen Komitee (IOC) hat die Schweiz bis 2027 Zeit, ihr Kandidatur-Dossier auszuarbeiten. Die Kantone und olympische Mitgliedsverbände hatten bereits zuvor Unterstützung signalisiert. Themen wie Finanzierung, Infrastruktur und Mobilität werden von Arbeitsgruppen unter der Leitung des Vereins «Olympische und Paralympische Winterspiele Schweiz 2038» vertieft, um die Machbarkeit der Kandidatur sicherzustellen.

www.swissolympicteam.ch

Fotos: Dzirnyy – stock.adobe.com | SAFS



BLS-AED Kurs bei der SAFS

Sicher und schnell Erste Hilfe leisten und damit Leben retten

Nathalie war sich der Bedeutung von Erster Hilfe immer bewusst. Schon lange hatte sie überlegt, einen Kurs zu besuchen, um auf Notfälle besser vorbereitet zu sein. Doch wie viele von uns hatte auch sie geglaubt, dass es im Ernstfall schon irgendwie klappen würde, wenn es darauf ankäme. Das änderte sich an dem Tag, als sie Zeugin eines medizinischen Notfalls im Fitnesscenter wurde und sich wünschte, sicher und souverän handeln zu können. Um dieses Gefühl der Unsicherheit hinter sich zu lassen, entschied sich Nathalie für den BLS-AED Kurs bei der SAFS.

Als Nathalie zum Kurs kam, war sie sofort überzeugt. Der erste Eindruck der Auszubildenden war professionell und motivierend, die Atmosphäre in der Gruppe war positiv und unterstützend. In einer kleinen Gruppe wurden sie und die anderen Teilnehmenden in die Grundlagen der lebensrettenden Sofortmassnahmen eingeführt. «Ich dachte zuerst, das wird ein trockener Theoriekurs», erinnert sich Nathalie: «Aber die SAFS legt viel Wert auf praxisnahe Übungen. Es ging sofort darum, aktiv zu lernen und das Gelernte anzuwenden.»

Die Kursinhalte waren umfangreich und praxisnah. Neben den Grundtechniken der Herz-Lungen-Wiederbelebung (HLW) und der Anwendung des Automatisierten Externen Defibrillators (AED) lernten die Teilnehmenden, welche Rolle eine ruhige und strukturierte Vorgehensweise spielt, um im Notfall schnell und effektiv helfen zu können. Nathalie wurde dabei Schritt für Schritt in den Ablauf eingeführt: vom richtigen Anlegen der Hände für die Herzdruckmassage bis zur Koordination mit dem AED-Gerät. Auch die Handhabung des Gerätes hatten die Kursleiter-

den detailliert erklärt, sodass alle Teilnehmenden nach dem Kurs genau wussten, wie ein AED funktioniert und wann er einzusetzen ist.

«Besonders beeindruckt hat mich, dass ich bei jeder Übung angeleitet und sofort korrigiert wurde. Nach ein paar Wiederholungen habe ich richtig gemerkt, wie mein Selbstvertrauen gewachsen ist,» berichtet Nathalie begeistert. Die Auszubildenden legten grossen Wert darauf, dass sich alle Teilnehmenden sicher und gut vorbereitet fühlten. Die Übungen wurden so oft wiederholt, bis alle Fragen geklärt waren.

Am Ende des Tages hatte Nathalie nicht nur ein Zertifikat in der Hand, sondern auch ein beruhigendes Gefühl von Sicherheit und Kompetenz erlangt. Sie weiss jetzt, dass sie in einem medizinischen Notfall ruhig und sicher handeln kann. Nathalie hat für sich selbst erkannt, wie wichtig diese Fähigkeiten sind – und wünscht sich, dass möglichst viele Menschen ebenfalls regelmässig am BLS-AED Kurs teilnehmen: «Jeder sollte sich die Zeit nehmen, solche lebenswichtigen Kenntnisse zu erwerben. Es ist ein Gefühl, das man erst dann wirklich zu schätzen weiss, wenn man selbst erlebt, wie schnell man damit Leben retten kann.»

Der BLS-AED Kurs bei der SAFS vermittelt dieses Wissen auf eine Weise, die praxisnah und motivierend ist. Hier lernen die Absolventen, sicher Erste Hilfe zu leisten – und damit im Notfall entschlossen zu handeln.

Mehr erfahren unter:





Wolf Harwath und Bernhard-Stefan Müller



Martina Reuter, Sepp Reisenbichler,
Christian Fischer, Larissa Reisenbichler



Flagship-Store-Konzept im «Gesund und Fit» in St. Veit



Sepp Reisenbichler eröffnet den Flagship-Store

Fotos: milion

milon & five eröffnen ersten Flagship-Store in St. Veit an der Gölsen

Mit Muskeln zu Longevity – Das Training der Zukunft

Mit erstklassigen Trainingsgeräten, einem ganzheitlichen Konzept und intelligenter Technologie möchte der erste milon & five Flagship-Store in Österreich neue Massstäbe setzen. Profitieren sollen davon insbesondere Trainierende – und zwar bis ins hohe Alter. Die Verantwortlichen sprechen von «Longevity». Der Start war vielversprechend.

6. November 2024: Rund 250 Fitnessbegeisterte und Vertreter der Gesundheitsbranche sind in das Studio «Gesund und Fit» von Gastgeber Josef «Sepp» Reisenbichler und seiner Tochter Larissa in St. Veit an der Gölsen, Niederösterreich, gekommen, um die Eröffnung des ersten milon & five Flagship-Stores gebührend zu feiern. Auf grosszügigen 1200 Quadratmetern des modernen Fitnessparcours präsentieren sich erstmals alle milon und five Trainingsgeräte der neuesten Generation unter einem Dach und definieren das Training der Zukunft neu und umfassend. Insgesamt sieben Stationen können Bewegungsfreudige hier durchlaufen – vom Körperscreening nach neuesten wissenschaftlichen Standards über Basic Workout als Kraft-Ausdauer-Zirkel, Power-Up als geführtes Krafttraining und Next Level mit smartem Seilzugtraining bis zu Mobility als Muskellängentraining. «Unser Studio ist ein Ort der Gesundheit und Fitness für alle Menschen und jedes Trainingsmotiv. Mit diesen erstklassigen Trainingsgeräten von milon und five – made in Germany – bieten wir hier ein ganzheitliches Konzept für optimale Trainingserlebnisse», erläuterte Josef Reisenbichler.

Wolf Harwath, Deutschlands Bewegungsexperte, ausserdem Physiotherapeut und Mitgründer von five, verdeutlichte in seinem interessanten Vortrag zum Thema Longevity eindrucklich die Bedeutung der regelmässigen und zielführenden Bewegung. «Gesundheit wird immer mehr zum erklär-

ten Lebensziel – gerade in Anbetracht der späteren Jahre und ihrer möglichen Qualität. Menschliche Gesundheit baut grundlegend auf der Muskulatur auf. Muskeln sind Multitalente und ermöglichen Bewegung und Koordination. Ausserdem schützen sie vor fast allem, was zu einer Krankheit werden könnte. Um die Vorteile starker Muskeln nutzen zu können, müssen diese allerdings gezielt bewegt werden», motivierte Wolf Harwath die Zuhörenden.

Auch Bernhard-Stefan Müller, CEO von milon, freut sich über den ersten Flagship-Store in Österreich und die zahlreichen Interessenten: «milon versteht sich nicht nur als Anbieter von Trainingsmöglichkeiten, sondern auch als ganzheitlicher und langfristiger Gesundheitspartner. Bessere Fitnessergebnisse, gesteigertes Wohlbefinden und höhere Motivation – das sind letztlich die entscheidenden Differenzierungsmerkmale für Fitnessstudios», sagte er.

Unter den Gästen waren auch St. Veits Bürgermeister Christian Fischer sowie Moderatorin und Style-Expertin Martina Reuter, die sich an den smarten Seilzügen ausprobierte: «Das ist eine kongeniale Verbindung aus Training und Technologie – und ein völlig neues Erlebnis! Das macht Spass und hält die Motivation hoch.» ■

 | 

ONYX COLLECTION

AN EXPERIENCE





FOR THE SENSES



ONYX

MATRIX

  | matrixfitness.eu



Johnson Health Tech. GmbH | Europaallee 51 | D-50226 Frechen | Tel: +49 (0)2234 9997 100
Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH | Riedthofstr. 214 | CH-8105 Regensdorf | Tel: +41 (0) 44 843 30 30
Zweigniederlassung Österreich | Mariahilfer Straße 123/3 | A-1060 Wien | Tel:+43 (0) 664 23 506 97

INVIBE

THE GYM



INVIBE Innsbruck West

«Ein One-Stop-Shop für Gesundheit»

Text: Lena Henning

Ein wahres Kompetenzzentrum für Fitness und Gesundheit – das Flagship-Studio INVIBE Innsbruck West verbindet Premiumfitness und Physiotherapie unter einem Dach. Dieses Erfolgsrezept ist bereits an zwölf von 17 INVIBE-Standorten in Tirol umgesetzt. Wir haben mit Florian Streiter, einem der Geschäftsführer, über die praktische Umsetzung der Kombination von Fitnesstraining und Physiotherapie gesprochen.

Die INVIBE-Partner Markus Hangl, Philip Zischke und Florian Streiter können bereits jetzt auf eine imposante wie auch ereignisreiche Geschichte ihrer Studiokette zurückblicken:

2019 öffnete das erste INVIBE Studio in Volders. Heute – nur fünf Jahre später – zählt die Kette 17 Premiumfitnessclubs mit angegliederter Physiotherapie in Tirol. Durch ihre flächen-deckende Verteilung über das gesamte Bundesland und ihr spezielles Angebot, das es den Mitgliedern ermöglicht, an je-

dem Standort zu trainieren, konnte sich INVIBE innerhalb kürzester Zeit als Marke am Tiroler Fitnessmarkt etablieren. Und der Erfolg dieses «Multitrainingsangebots» gibt den Partnern recht: Mittlerweile freut sich das INVIBE-Team tirolweit über mehr als 21 000 Mitglieder.

Training plus Physio

Als 2020 die weltweite Corona-Pandemie Fitness- und Gesundheitsanlagen aufgrund von Lockdowns und Betriebs-

schliessungen in Atem hielt, machten die Tiroler Geschäftsführer aus der Not eine Tugend: Sie gründeten im Rekordtempo INVIBE Physio. Als Fitnessstudios mit integrierter Physiotherapie konnten sie wieder Training für ihre Mitglieder anbieten – als medizinische Trainingstherapie. «Die Mitglieder konnten mit ärztlicher Überweisung endlich wieder in ihr geliebtes Studio zurück und waren überglücklich», erinnert sich Florian Streiter.

Die Krise wurde als Chance genutzt und mit integrierter Physiotherapie und der Eröffnung neuer Standorte ist INVIBE zu dem geworden, was es heute ist: «ein One-Stop-Shop für Gesundheit», wie es Florian Streiter selbst so treffend beschreibt.

High-End-Fitness für alle Generationen

Als das INVIBE Innsbruck West im Januar 2023 das Body & Soul-Studio übernahm, steckte das Team viel Arbeit in das künftige Flagship-Studio – es wurde umgebaut, modernisiert und mit neuen Geräten ausgestattet, um den Mitgliedern eine grosse Auswahl an Trainingsmöglichkeiten der Extraklasse bieten zu können. Ein Vorhaben, das in Anbetracht der vielfältigen Trainingsangebote und hochwertigen Geräte absolut geglückt ist. Von einem brandneuen EGYM Gerätezirkel über modernste Kraft- und Cardiogeräte inkl. Power Plate, Sensopro sowie Kinesiswand bis hin zur topausgestatteten Functional Area findet sich auf 3500 Quadratmetern alles, was das Fitnessherz begehrt. Ein gigantisches Gruppenfitnessangebot mit wöchentlich mehr als 250 Fitness- und Gesundheitskursen runden das Trainingsangebot im INVIBE Innsbruck West ab.

Diese Vielfalt ist auch genau das, was die Kundinnen und Kunden wertschätzen und was sich letztlich auch in der Mitgliederzusammensetzung widerspiegelt. «Bei uns ist jede Altersgruppe herzlich willkommen! Für Senioren und Junggebliebene bieten wir ein moderates und gesundheitsorientiertes Kraft- und Cardiotraining mit persönlicher Betreuung an. Ein gemütliches Beisammensein nach dem Training beim gemeinsamen Kaffee gehört auch dazu», erklärt Florian Streiter. «Die jüngsten Mitglieder sind 14 Jahre alt. Bei ihnen achten wir aber auch darauf, dass sie körperlich schon fähig sind, zu trainieren.»

Toptraining durch Topqualifikationen

Selbstverständlich haben das umfangreiche Trainingsangebot, die moderne Ausstattung und die hochwertige Trainingsbetreuung auch ihren Preis, weshalb das INVIBE vor allem eine Klientel anspricht, «der es auch wert ist, ein wenig mehr zu zahlen», so der Co-Geschäftsführer. Um die hochwertige Trainingsbetreuung der Mitglieder ▶



sicherzustellen, ist eine grundlegende Ausbildung für die Trainerinnen und Trainer im INVIBE Pflicht; mindestens eine Fitnesstrainer-B-Lizenz müssen alle vorweisen, die mit den Kundinnen und Kunden auf der Fläche oder in den Kursen arbeiten. Darüber hinaus setzt sich das Team im INVIBE Innsbruck West aus Sport- und Physiotherapeuten, Sportwissenschaftlern sowie diplomierten Trainerinnen und Trainern zusammen. «Wir haben bei uns wirklich sehr fundiertes Wissen versammelt und eine starke Basis an Mitarbeitenden, die sich gegenseitig ideal ergänzen – je nachdem, welche Bedürfnisse unsere Mitglieder haben.»

Auf diesem Status quo ruht sich das INVIBE-Team aber nicht aus; die Möglichkeit der Fort- und Weiterbildung der Beschäftigten ist ein wesentlicher Bestandteil des Konzepts. Für interne Fortbildungszwecke hat INVIBE im letzten Jahr eine eigene Akademie gegründet, in der zertifizierte Ausbilder die INVIBE-Mitarbeitenden gemäss ihrer Vertiefungswünsche aus- und weiterbilden. Zusätzlich unterstützt INVIBE seine Teammitglieder aber auch bei jeglichen externen Ausbildungen und Spezialisierungsvorhaben, «damit unsere Leute immer auf dem neuesten Stand bleiben und sich entsprechend ihrer Interessengebiete fortbilden können», erklärt Florian Streiter. «So kann sich jeder in den Themen weiterqualifizieren, die am meisten interessieren und worin man die eigenen Stärken sieht. Davon profitiert am Ende natürlich auch wieder die Kundschaft.»

Prävention und Rehabilitation Hand in Hand

Vor allem im Team der angegliederten Physiotherapie kommt neben der fundierten Ausbildung eine bis zu 20-jährige Praxiserfahrung und damit ein enormer Erfahrungsschatz in der Arbeit an und mit Patientinnen und Patienten hinzu. Und auch hier haben sich die Teammitglieder in verschiedenen Richtungen spezialisiert – von Manualtherapeuten über Osteopathen bis hin zu Schmerzspezialisten ist das INVIBE für sämtliche Bedarfe in Prävention und Rehabilitation aufgestellt. In diesem Punkt greifen die beiden Bereiche, Fitnessstudio und Physiotherapie, auch ideal ineinander. Mitglieder des Gyms sind durch ihr Training selbst bereits präventiv tätig. Sind sie verletzt oder haben Schmerzen, ist für sie ganz klar, dass sie für ihre Rehabilitation die Physiotherapie in ihrem Studio in Anspruch nehmen. «Wir bieten unseren Mitgliedern auch kostenlose Physio-Checks an. Wenn sie also Beschwerden haben, können sie einfach zu uns kommen und wir stellen fest, ob eine Therapie notwendig ist oder sie eventuell eines unserer weiteren Angebote bei ihrer Genesung unterstützt.» Über diesen Weg findet manch ein Mitglied auch den Weg in die Physiotherapie oder nimmt Zusatzleistungen wie Heilmassagen oder die Kryotherapie (in der Kältkammer bei bis zu -85°C) in Anspruch.

«Auf der anderen Seite gibt es natürlich auch diejenigen, die leider noch zu wenig in der Prävention machen und «warten», bis irgendwelche Schäden am Körper entstehen», stellen die



Geschäftsführer bedauernd fest. Diese finden dann auf dem «klassischen» Weg in die Physiotherapie: Sie erhalten eine Verschreibung von ihrem Arzt oder ihrer Ärztin. Aber auch hier ist INVIBE bestens aufgestellt. «Wir haben Kooperationen mit zahlreichen Sport- und Allgemeinmedizinern geschlossen, die ihren Patienten das INVIBE empfehlen und sie zur verschriebenen Physiotherapie sozusagen zu uns schicken.»

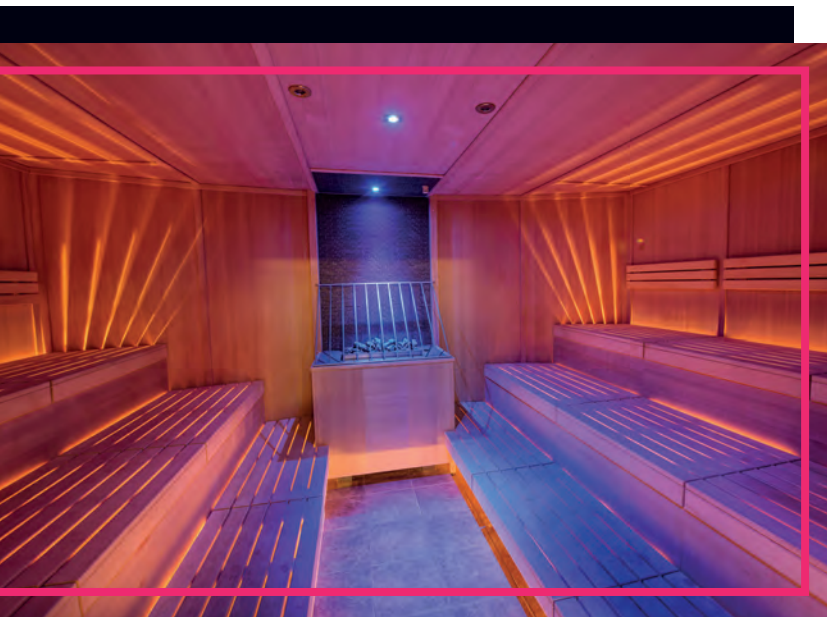
Die «überwiesenen» Patientinnen und Patienten lässt das Team vom INVIBE Innsbruck West mit Abschluss der Therapie aber nicht ohne Weiteres ziehen. «Wir versuchen den Leuten zu erklären und zu zeigen, dass es wichtig ist, auch präventiv etwas für sich zu tun und dass einzelne Probleme auch darauf zurückzuführen sind, dass ein Muskel verkürzt oder ein Gelenk zu schwach ist. Durch bestimmte Übungen können diese gestärkt und Verletzungen oder Beschwerden vorgebeugt werden. Zum Beispiel sagen wir: «Wenn du zweimal in der Woche zu uns ins Studio zum Trainieren kommst, stärken wir deinen Rücken und beugen so einem erneuten Bandscheibenvorfall vor!» Über diesen Weg finden nicht selten Patientinnen und Patienten den Weg ins Fitnessstudio und werden so zu regelmässig trainierenden Mitgliedern. Unterstützt wird dieser Prozess auch dadurch, dass das INVIBE-Team bereits begleitend zur Physiotherapie aktive Trainingsmethoden auf der Fläche anwendet – eine Kombination aus manueller Therapie und einer Behandlung an Geräten.

Aufbauprogramm: individuelle Therapie und Training für nachhaltige Gesundheit

Als «One-Stop-Shop für Gesundheit» bietet das INVIBE Innsbruck West zudem das sogenannte Aufbauprogramm in seinem Leistungsportfolio an – ein individuell zusammengestelltes Paket aus Physiotherapie und Training für Patientinnen und Patienten, die unter Schmerzen am Bewegungsapparat leiden. «Dabei schauen wir uns zuerst einmal an, welche Beschwerden und Bedürfnisse der Patient hat und arbeiten anhand dessen das individuelle Aufbauprogramm aus.» Im Anschluss an die Anamnese beginnt das Aufbauprogramm mit einer achtwöchigen Physiotherapie. Mit der manuellen Behandlung sollen zunächst die Schmerzen der Patientinnen und Patienten gelindert werden. Je nach Verletzung behandeln die Expertinnen und Experten des INVIBE ihre Patienten bereits parallel mit einer Elektrotherapie. Teil des Aufbauprogramms ist zudem ein individueller gesundheitsorientierter und schonender Trainingsplan, mit dessen Durchführung – je nach Zustand des Patienten – ab Woche drei oder vier begonnen wird.

«So kann es durchaus sein, dass du auf der Trainingsfläche des Fitnessstudios einem Fitnesstrainer begegnest, der gerade für ein Mitglied den Trainingsplan ausarbeitet, und daneben steht ein Physiotherapeut, der gerade mit einem Patienten Rückenübungen macht, ▶





um diesen zu stärken.» Die Patientinnen und Patienten können jedoch nicht nur das gerätegestützte Training in Anspruch nehmen, es gibt auch zahlreiche Kurse mit therapeutischem Schwerpunkt im Angebot des INVIBE Innsbruck West, die sowohl die Patienten als auch die Studiemitglieder dabei unterstützen, ihren Körper wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Eine zusätzliche Ergänzung stellt zudem die studioeigene Kältekammer dar, deren Inanspruchnahme das Team Personen mit entzündlichen Schmerzen, Arthritis und rheumatischen Erkrankungen empfiehlt. «Damit ist unser Aufbauprogramm einerseits sehr individuell und andererseits sehr vielseitig», resümiert Florian Streiter.

Anhand solcher Zusatzangebote schlägt das INVIBE sozusagen zwei Fliegen mit einer Klappe: Es bietet seinen Mitgliedern und Patienten zum einen vielfältige Möglichkeiten, selbstständig präventiv aktiv zu sein und etwas für die eigene Gesundheit zu tun, zum anderen kann es selbst zusätzliche Einnahmen durch Upgrades generieren. Win-win für die Mitglieder und das Studio.

Ein Kompetenzzentrum für Fitness, Gesundheit und Wellness

Das INVIBE-Flagship-Studio Innsbruck West erfüllt seinen eigenen Anspruch als «Place to go für Gesundheit». Mit seiner starken Verzahnung von Fitnesstraining und Physiotherapie bietet es seinen Mitgliedern und Patienten ein vielfältiges Angebot für Prävention und Rehabilitation und lässt durch sein ergänzendes Wellnessangebot keine Wünsche offen. Mit jeder Menge Know-how und grosser Leidenschaft für das, was sie tun, ist das INVIBE Innsbruck West innerhalb kürzester Zeit zu einem Kompetenzzentrum für Fitness und Gesundheit geworden, auf das die Geschäftsführer und ihr Team voller Stolz blicken.

DIE GESCHÄFTSFÜHRER

Florian Streiter, Philip Zischke und Markus Hangl bilden gemeinsam das INVIBE Executive Board und haben mit viel Leidenschaft und Engagement INVIBE innerhalb von fünf Jahren auf 17 Standorte ausgebaut.

www.invibe.at

INTELLIGENT TRAINING CONSOLE 2.0

Unsere leistungsstärkste Kraftgeräteserie ULTRA wird mit der INTELLIGENT TRAINING CONSOLE 2.0 jetzt noch smarter.

Größer und mit kapazitivem Touchscreen, verbessert sie die individuelle Trainingsbetreuung, damit sowohl Einsteiger als auch Fortgeschrittene motivierter und effizienter trainieren.



EINFACH ANMELDEN PER RFID

Unkompliziert erfolgt die Anmeldung über RFID-Chip oder Armband: so stehen persönliche Einstellungen und Programme sofort zur Verfügung



EINFACH ALLES IM BLICK BEHALTEN

Demo-Videos für die korrekte Ausführung, Wiederholungen, Sätze, Pausen - alles findet sich auf dem großen Display. Trainingsdaten und -historie motivieren am Ball zu bleiben.



EINFACH BESSER TRAINIEREN

Ausgehend vom aktuellen Leistungslevel bietet die Konsole Trainingspläne für unterschiedliche Ziele wie Kraftausdauer, Muskelaufbau oder Maximalkraft.



Nach Auftakt 2024

«Eckdatenstudie der Fitnesswirtschaft Österreich» geht in die zweite Runde

Text: Moritz Scheidel

Im Jahr 2024 wurden zum ersten Mal die «Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich» veröffentlicht – eine repräsentative quantitative Studie, die wichtige Kennzahlen des österreichischen Fitnessmarktes zum Stichtag 31. Dezember 2023 abbildet. Um auch für das Jahr 2024 fundierte Daten zu erhalten, sind alle Betreibenden von Fitness- und Gesundheitsanlagen in Österreich aufgerufen, an der aktuellen Umfrage teilzunehmen. Die Veröffentlichung der Studie ist für Frühjahr/Sommer 2025 geplant.

Im Jahr 2024 hat der Fachverband Freizeit- und Sportbetriebe in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) gemeinsam mit der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) die Marktstudie «Eckdaten der

Fitnesswirtschaft Österreich» erstmals veröffentlicht. Damit folgte Österreich der Schweiz und Deutschland, wo die Studie bereits seit mehreren Jahren bzw. Jahrzehnten durchgeführt wird und fest in der Branche etabliert ist.

Eckdatenstudie für Österreich auch 2025

Auch im Jahr 2025 werden die WKO und die DHfPG gemeinsam die Eckdatenstudie für den österreichischen Markt publizieren. Im Jahr 2024, dem Pilotjahr der Studie in Österreich, nahmen bereits 28,3 Prozent der Fitnessanlagen in Österreich an der Studie teil. Um den Fitnessmarkt in Österreich 2024 bestmöglich abbilden zu können, ist eine ähnlich rege Beteiligung notwendig.

Mehrwert der Studie

«Unser Ziel ist es, die Akzeptanz der Fitnessbranche in Österreich bei Interessenvertretern aus den Bereichen Wirtschaft, Finanzen und vor allem auch der Politik nachhaltig zu steigern. Insbesondere die bedeutende Rolle der Branche als wichtiger Präventionsanbieter und Gesundheitsdienstleister gilt es zu festigen. Die Fitnessbranche ist eine Zukunftsbranche – die Eckdatenstudie hilft uns dabei, diese Rolle mit starken Argumenten und validen Kennzahlen glaubhaft und überzeugend nach aussen zu kommunizieren», sagt Christian Hörl, Branchensprecher Fitness, im Vorwort zur ersten Edition der Studie. Dieses Ziel gilt es, weiter zu verfolgen und das Standing der Branche weiter zu fördern und zu festigen.

Fitnesswirtschaft im Jahr 2023 in Österreich

Mitgliederzahlen, Umsätze und Anlagenzahlen – das sind nur drei Beispiele der Kennzahlen, die die Studie für Österreich abbildet.

Zum Stichtag 31. Dezember 2023 zählte der Fitnessmarkt in Österreich 1322 Anlagen, in denen insgesamt 1,2 Millionen Menschen trainierten. Damit trainierten im Betrachtungsjahr 2023 mehr als 13 Prozent der Österreicherinnen und Österreicher in einer Fitnessanlage. Und auch als Arbeitgeber ist die Branche attraktiv. Mehr als 20 000 Menschen in Österreich sind im Betrachtungsjahr 2023 in den Fitness- und Gesundheitsanlagen tätig.

Einige der Kennzahlen werden in der Studie darüber hinaus tiefergehend betrachtet. So werden beispielsweise die Mitglieder nicht nur in ihrer absoluten Häufigkeit dargestellt, sondern auch detaillierte Informationen zur Mitgliederstruktur in den österreichischen Fitnessanlagen abgebildet: Im Betrachtungsjahr 2023 sind 54,2 Prozent der Trainierenden weiblich, das Durchschnittsalter beläuft sich auf 38,8 Jahre. Insgesamt 64,1 Prozent der Mitglieder sind zwischen 20 und 49 Jahre, 22,4 Prozent zwischen 30 und 39 Jahre alt. Mehr als jedes vierte Mitglied (25,3 %) ist 50 Jahre oder älter. Derartige Informationen über die Mitgliederstruktur sind wesentlich, um das Angebot der Anlagen bestmöglich auf die eigenen Kundengruppen zuschneiden zu können.

Darüber hinaus werden in der Studie Parameter wie Weiterbildungs- und Investitionsquoten, das Leistungsangebot der Anlagen sowie deren schwerpunktmässige Positionierungen dargestellt. Im Betrachtungsjahr 2023 ist die relative Mehrheit der Anlagen, nämlich 36,9 Prozent, schwerpunktmässig im Gesundheitsbereich positioniert. Damit richten sich die Fit-

nessanlagen auf dem österreichischen Markt ähnlich aus wie in der Schweiz und in Deutschland, wo 35,4 Prozent bzw. 43,2 Prozent der Anlagen hauptsächlich im Bereich Gesundheit positioniert sind.

Diese Gesundheitsorientierung, die die Branche fest internalisiert hat, spiegelt sich auch im Leistungsportfolio der Anlagen wider. Neben gerätegestütztem Kraft- und Herz-Kreislauf-Training, das laut Studie in mehr als drei von vier Anlagen angeboten wird, spielen auch das Personal Training (53,3 % der Anlagen), Yoga/Pilates (40,1 % der Anlagen), Ernährungsberatung (31,7 % der Anlagen) sowie Betriebliches Gesundheitsmanagement (27,2 % der Anlagen) im Jahr 2023 eine bedeutende Rolle auf dem österreichischen Fitnessmarkt. Dass Qualität in der Branche grossgeschrieben wird, zeigt auch die hohe Weiterbildungsquote von 76,2 Prozent im Betrachtungsjahr 2023.

Eckdatenstudie 2024 gibt positiven Ausblick

Die Fitness- und Gesundheitsbranche in Österreich hat sich erfolgreich als Gesundheitsdienstleistungsbranche positioniert. Auch die Betreibenden von Fitnessanlagen in Österreich blicken optimistisch in die Zukunft. 41,6 Prozent gehen davon aus, dass sich ihre wirtschaftliche Situation im Jahr 2024 verbessern wird, 45,0 Prozent erwarten keine Veränderung. Die Vorzeichen für die österreichische Fitnesswirtschaft sind positiv.

Welche Erkenntnisse liefert die Eckdatenstudie 2025 für Österreich?

Die Erwartungen der Betreibenden waren mit Blick auf 2024 positiv. Wie aber hat sich die Branche in diesem Jahr tatsächlich entwickelt? Wo steht die Branche heute, ein Jahr nach der letzten Erhebung? Setzt sich das Mitgliederwachstum, das auch die beiden Nachbarländer Schweiz und Deutschland verzeichnen, auch in Österreich fort? Positioniert sich die Branche noch stärker im Bereich Gesundheit, wie entwickelt sich das Leistungsportfolio der Anlagen und vor allem, welche Handlungsempfehlungen lassen sich für die Branche ableiten?

Die «Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich» betrachten alle wesentlichen Kennzahlen des Fitnessmarktes im Vergleich zum Vorjahr und zeigen wichtige Entwicklungen auf, die relevante Handlungsempfehlungen für alle Akteure des Marktes erlauben. ■

JETZT TEILNEHMEN

Alle Betreibenden von Fitness- und Gesundheitsanlagen in Österreich sind eingeladen, sich an der Online-Befragung zu beteiligen:



Die Studienpartner garantieren den vertraulichen Umgang mit den Daten, die ausschliesslich anonymisiert und aggregiert ausgewertet werden. Die Ergebnisse der Studie werden im Frühjahr/Sommer 2025 veröffentlicht.



Schulprojekt «UGOTCHI –
Punkten mit Klasse» ausgezeichnet
SPORTUNION erhält
#BeActive Award

Die SPORTUNION Österreich wurde am 26. November 2024 in Brüssel mit dem prestigeträchtigen #BeActive Award der Europäischen Union ausgezeichnet. Mit ihrem einzigartigen Bewegungsprojekt «UGOTCHI – Punkten mit Klasse» konnte sich die SPORTUNION in der Kategorie «Education» gegen starke Konkurrenz aus ganz Europa durchsetzen und zählt nun zu den herausragendsten Initiativen zur Bewegungsförderung von Kindern und Jugendlichen auf europäischer Ebene.

Die Preisverleihung fand im Rahmen der BeActive Gala in Brüssel statt, bei der SPORTUNION-Vizepräsidentin Michaela Huber und UGOTCHI-Projektleiter Sebastian Widner den Preis entgegennehmen durften. «Es erfüllt mich mit grosser Freude, dass wir mit «UGOTCHI – Punkten mit Klasse» auch 2024 über 53 000 Volksschulkinder erreichen konnten. Das entspricht rund 15 Prozent aller Schülerinnen und Schüler in Österreich – ein starkes Zeichen für die zentrale Bedeutung von Bewegung und Gesundheit im Kindesalter», erklärt Michaela Huber. Und weiter: «Was in einem Drittel Österreichs Volksschulen erfolgreich umgesetzt wird, hat das Potenzial, eine vorbildliche Bewegungsinitiative für die gesamte EU zu sein.»

Die SPORTUNION zeigt mit UGOTCHI auf, wie Bewegungsförderung im Schulalltag verankert und die gesundheitliche Entwicklung der Kinder gestärkt werden kann.

www.sportunion.at



BSA-Akademie –
Ihr Weiterbildungspartner
Mitarbeiter
nebenberuflich
qualifizieren

Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden gezielt nebenberuflich weiterbilden oder Quereinsteigenden den Start in die Gesundheits- und Fitnessbranche erleichtern möchten, bietet die BSA-Akademie über 90 staatlich geprüfte und zugelassene Lehrgänge. Das Lehrgangssystem besteht aus einem kombinierten Fernunterricht mit Fernlernphasen und kompakten Präsenzphasen, die digital oder an zwei regionalen Lehrgangszentren in Österreich (Wien und Innsbruck) sowie bundesweit in Deutschland (z. B. München) absolviert werden können.

- 20.03.2025–23.03.2025** «Sales- und Servicefachkraft», München
- 14.04.2025–17.04.2025** «Kursleiter/in Pilates», München
- 22.05.2025–25.05.2025** «Ernährungstrainer/in-B-Lizenz», Wien

Ausserdem können Sie sich vor Ort in den Lehrgangszentren oder digital über das Lehrgangsangebot der BSA-Akademie informieren.

www.bsa-akademie.de



Fitnesskette eröffnet ersten Club in Wien

Anytime Fitness in der FABRIK1230

Im Grätzlzentrum FABRIK1230 im Gemeindebezirk Liesing wird am 2. Jänner 2025 das erste Studio der Fitnesskette Anytime Fitness in der Österreichischen Hauptstadt eröffnet. Anytime Fitness, das weltweit 5500 Studios betreibt, hatte im vergangenen Jahr seine Expansion nach Österreich angekündigt. Der Club in Wien-Liesing ist der zehnte Anytime-Standort in Österreich.

Das Studio wirbt aktuell mit einer limitierten Early-Bird-Aktion. Bereits vor der Eröffnung seien montags bis samstags für mehrere Stunden Coaches vor Ort, die Interessierte informieren und Anmeldungen entgegennehmen, teilt die Fitnesskette mit. Ab Jänner ist das Studio in der Breitenfurterstrasse 176 an 365 Tagen im Jahr geöffnet. Mitglieder von Anytime Fitness können in jedem Studio weltweit trainieren.

www.anytimefitness.at

Bildungsanbieter bieten praktische Geschenkideen

Geschenke mit Mehrwert

Bildung ist von unschätzbarem Wert. Geschenke, die die persönliche Weiterentwicklung von Mitarbeitenden oder Teamkollegen fördern, sind daher besonders wertvoll.

Die BSA-Akademie mit ihrem vielfältigen Lehrgangsangebot und Lehrgangszentren in Wien und Innsbruck bietet passende Geschenkgutscheine für jede Gelegenheit: ob Geburtstag, Ostern oder jetzt ganz aktuell Weihnachten an. Die Betragshöhe des Wertgutscheins ist dabei frei wählbar. Unter www.dhfp-g-bsa.de/gutschein können sich Interessierte ein Motiv für den Geschenkgutschein aussuchen und diesen in gewünschter Höhe anfordern. Nach ein bis zwei Werktagen erhalten sie den Gutschein in gewünschtem Design als PDF oder per Post. Wer jetzt noch ein Last-minute-Weihnachtsgeschenk braucht, kann die PDF-Variante noch bis zum 18. Dezember 2024 be-

stellen, den postalisch versendeten Gutschein bis zum 16. Dezember 2024.

Ein modisches Geschenk bietet das Schwesterunternehmen der BSA-Akademie, die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG), an: bequeme und zugleich stylische Hoodies nach dem Vorbild amerikanischer Collegekleidung. Die Unisex-Kapuzenpullis sind sowohl in knalligem Rot (in den Größen S bis 3XL) als auch in der Limited Edition in Grau (in den Größen S bis L) erhältlich. Auf Brust und Ärmel befindet sich der hochwertige Aufdruck. Die Hoodies können über den Webshop der DHfPG erworben werden.



www.dhfp-g-bsa.de



Studie über Fitnessstypen veröffentlicht

Was bewegt Mitglieder wirklich?

Text: Prof. Dr. Sarah Kobel und Alexander Küstner

Das Verfolgen von Trainingszielen, das Mass an Ehrgeiz und Motivation, die Bedeutung des Trainings und die Verbundenheit zum Studio – diese Grössen können Trainierende einen oder sie stark voneinander unterscheiden. Eine Studie der DHfPG identifiziert erstmals sechs unterschiedliche Fitnessstypen auf dem deutschen Markt und liefert wichtige Handlungsempfehlungen für die Praxis.

Mitglieder sind nicht gleich Mitglieder! Bereits ein loser Blick durch die Studiolandschaft offenbart die unterschiedlichsten Trainierendentypen in deutschen Fitness- und Gesundheitscentern. Fernab von längst überholten, stereotypen Vorstellungen über Menschen in Fitnessstudios finden sich dort Trainierende, die sich in einer Vielzahl von Aspekten unterscheiden. Dazu zählen beispielsweise die Motivation zum Training, der Ehrgeiz mit Blick auf die Zielerreichung, die gesteckten Ziele

als solche, die Loyalität und Verbundenheit gegenüber dem Studio, die Liebe zum Training und der Lebensstil.

Mitglieder kennen – wieso?

Warum ist es wichtig, die unterschiedlichen Facetten der Trainierenden zu kennen? Weil Mitglieder eben nicht gleich Mitglieder sind – und einer unterschiedlichen Behandlung bedürfen. Eine Typologie der Fitnessstrebenden ist deshalb wichtig,



da so verstanden werden kann, was die Mitglieder tatsächlich zum Training bewegt (Was sind ihre Antriebe zum Training? Was regt sie dazu an, den Fitnesslifestyle auch ausserhalb des Fitnessstudios zu leben?). Und wichtiger noch: Die Kenntnis der Fitnessstypen erlaubt konkrete Handlungsempfehlungen im Hinblick darauf, wie die Mitglieder bewegt werden können – und zwar im wahrsten Sinne des Wortes. So wird ersichtlich, wie mit den Mitgliedern der unterschiedlichen Gruppen kommuniziert werden sollte, um sie weiterhin in Bewegung zu halten. Und das gilt nicht nur für den direkten Kontakt zwischen Mitarbeitenden und Mitgliedern, sondern auch für die richtige Ansprache im Marketing.

Das bedeutet: Das Kennen der eigenen Mitglieder ist von Relevanz für die Kundengewinnung, die Kundenbindung und auch für die optimale Gestaltung des Leistungsangebots. Doch eine derartige Betrachtung der Fitnessstrebenden ist nicht nur für Betreiberinnen und Betreiber von Fitness- und Gesundheitscentern wesentlich, um die Kunden möglichst optimal zu bedienen. Insbesondere ist eine wissenschaftliche Analyse zu dieser Thematik auch deshalb essenziell, damit die Wahrnehmung der Fitnessbranche in den Köpfen

der Bevölkerung endlich realistisch und nachhaltig geändert werden kann – weg von stereotypen, überholten Vorstellungen hin zu dem, was die Fitnessbranche tatsächlich ist: facettenreich, vielfältig und ein wichtiger Gesundheitsdienstleister.

Während zum Beispiel Käufertypologien die unterschiedlichen Einkaufsverhalten der Menschen im Handel abbilden oder die Sinus-Milieus (Sinus, 2024) Menschen in Deutschland nach Werteorientierung und sozialer Lage betrachten, um sie anhand ihrer Lebensstile zu unterscheiden, fehlte eine solche Typologie bislang für den Fitnessmarkt in Deutschland. Bislang. Denn die Konsumentenverhaltensforscher der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) haben sich dieser Aufgabe angenommen und, fussend auf einer breiten Datenbasis, eine Typologie der Fitnessstrebenden in Deutschland erstellt.

Die Fitnessstypen – ein Überblick

Die Inkonsistenten, die Disziplinierten, die Trainingspragmatiker, die Fun-Fit-Trainierenden, die Ambitionsgetriebenen und die Enthusiasten – diese sechs Fitnessstypen wurden im ▶

INKONSISTENTE

Trainingshäufigkeit:
72,7 % einmal pro Woche oder seltener

Motivation:
gering

Ehrgeiz:
gering

Priorität des Trainings:
gering, andere Dinge werden bevorzugt

Emotionale Bindung zum Training:
nicht vorhanden

Hauptmotiv:
Gesundheit

Verbundenheit zum Studio:
gering bis durchschnittlich

Zahlungsbereitschaft:
durchschnittlich 48,23 EUR pro Monat



«Doch, ich trainiere schon ab und zu.»

DISZIPLINIERT

Trainingshäufigkeit:
82,8 % zwei- bis dreimal pro Woche

Motivation:
durchschnittlich

Ehrgeiz:
durchschnittlich

Priorität des Trainings:
nur im mittleren Bereich, jedoch ist Training als fester Bestandteil der wöchentlichen Routine etabliert

Emotionale Bindung zum Training:
keine

Hauptmotiv:
Gesundheit, Muskel-/Kraftaufbau

Verbundenheit zum Studio:
auf Durchschnittsniveau, jedoch hohe Zufriedenheit mit dem Studio

Zahlungsbereitschaft:
durchschnittlich 63,87 EUR pro Monat



«Der Gesundheit zuliebe.»

TRAININGS-PRAGMATIKER

Trainingshäufigkeit:
56,3 % einmal pro Woche oder seltener, 40,6 % zwei- bis dreimal pro Woche

Motivation:
durchschnittlich bis eher hoch

Ehrgeiz:
durchschnittlich

Priorität des Trainings:
durchschnittlich bis eher hoch

Emotionale Bindung zum Training:
Spaß hoch, daneben Pragmatismus

Hauptmotiv:
Gesundheit, Muskel-/Kraftaufbau, Flexibilität

Verbundenheit zum Studio:
eher hoch

Zahlungsbereitschaft:
durchschnittlich 86,08 EUR pro Monat



«Um Job und Familie unter einen Hut zu bringen, muss das Training zeiteffizient sein.»

Rahmen der Studie identifiziert. Mithilfe multivariater Analysemethoden wurden Trainierende in Gruppen zusammengefasst, die mit Blick auf die betrachteten Variablen in sich möglichst homogen, im Vergleich zu den anderen Gruppen aber möglichst verschieden waren.

Steckbriefe der Fitnessstypen

Es handelt sich bei den «Fitnessstypen» also um Gruppen von Trainierenden, die hinsichtlich ihres Trainings ähnlich «ticken». Allen gemeinsam ist aber eins: Sie finden den Weg in die Fitnessstudios.

Beschreibt man die Fitnessstypen überblicksartig anhand eines Steckbriefs, werden ihre wesentlichen Charakteristika, die ihre Gruppenzugehörigkeit erklären, schnell deutlich.

Fitnessstypen im eigenen Studio erkennen

Die Steckbriefe liefern erste grundlegende Informationen, wie die Fitnessstypen in den Fitness- und Gesundheitscentern Deutschlands zu erkennen sind. Neben der Trainingshäufigkeit zählen insbesondere Motivation, Ehrgeiz und die emotionale Bindung zum Training zu den wichtigen Indikatoren für eine Kategorisierung. Die Rolle, die Training im Leben einnimmt, gibt ebenfalls Aufschluss darüber, um welchen Fitnessstyp es sich bei einem Kunden oder einer Kundin handelt. Ist das Training fest in die wöchentliche Routine der Trainierenden integriert, absolvieren sie auch an stressigen Tagen ihr Training, weil es ihnen wichtig ist, oder lassen sie das Training bei der nächstbesten Ablenkungsmöglichkeit ausfallen? Diese Ernsthaftigkeit, mit der ein Training absolviert wird, gepaart mit der emotionalen Verbundenheit zum Training,

FUN-FIT- TRAINIERENDE

Trainingshäufigkeit:
63,7 % zwei- bis dreimal pro Woche

Motivation:
durchschnittlich bis eher hoch

Ehrgeiz:
durchschnittlich

Priorität des Trainings:
durchschnittlich, aber fest als Routine etabliert

Emotionale Bindung zum Training:
nur durchschnittlich stark ausgeprägt, das Training macht hauptsächlich Spass, eine tiefere Verbundenheit fehlt

Hauptmotiv:
Gesundheit, Muskel-/Kraftaufbau, Stressreduktion, Flexibilität

Verbundenheit zum Studio:
durchschnittlich bis eher hoch

Zahlungsbereitschaft:
durchschnittlich 59,08 EUR pro Monat

«Es macht Spass und hält mich fit und gesund.»

AMBITIONS- GETRIEBENE

Trainingshäufigkeit:
58,6 % viermal pro Woche oder häufiger, 41,4 % zwei- bis dreimal pro Woche

Motivation:
sehr hoch

Ehrgeiz:
sehr hoch

Priorität des Trainings:
hoch, das Leben wird nach dem Training ausgerichtet, nicht umgekehrt

Emotionale Bindung zum Training:
sehr stark, Training ist ihre Leidenschaft

Hauptmotiv:
Stressreduktion, Muskel-/Kraftaufbau

Verbundenheit zum Studio:
hoch

Zahlungsbereitschaft:
durchschnittlich 89,00 EUR pro Monat

«If it doesn't challenge you, it doesn't change you.»

ENTHUSIASTEN

Trainingshäufigkeit:
52,7 % viermal pro Woche oder häufiger, 45,8 % zwei- bis dreimal pro Woche

Motivation:
sehr hoch

Ehrgeiz:
sehr hoch

Priorität des Trainings:
äußerst hoch, Training ist wichtiger Teil des Lebens

Emotionale Bindung zum Training:
sehr stark, Training ist ihre Leidenschaft

Hauptmotiv:
Muskel-/Kraftaufbau, Gesundheit, Stressreduktion, Freude an der Anstrengung

Verbundenheit zum Studio:
hoch

Zahlungsbereitschaft:
durchschnittlich 60,56 EUR pro Monat

«Motivation. Disziplin. Leidenschaft.»

machen eine Einteilung möglich. Es ist also wichtig, die einzelnen Facetten in Kombination zu betrachten, um die Typen unterscheiden zu können. Ein Beispiel: Training ist sowohl für die Disziplinierten als auch für die Enthusiasten ein fester Bestandteil der wöchentlichen Routine. Was die beiden Gruppen aber unterscheidet, ist die Leidenschaft, mit der das Training betrieben wird. Absolvieren die Disziplinierten ihr Training im Sinne eines «Abarbeitens», weil es der Gesundheit zuliebe getan werden muss, «brennen» die Enthusiasten regelrecht für ihr Training, das ihre Leidenschaft darstellt.

Hilfestellungen

Nachfolgende Überblicksgrafiken helfen, die Fitnessstypen für Studios greifbarer zu machen. Die Trainingshäufigkeit gestaltet sich durchaus unterschiedlich. Enthusiasten und

Ambitionsgetriebene weisen die mit Abstand höchsten durchschnittlichen Trainingszeiten pro Woche auf. Beide Gruppen trainieren sehr häufig und mit Herzblut – dass die Trainingszeit der Enthusiasten dabei noch höher ausfällt als die der Ambitionsgetriebenen, lässt sich vermutlich mit der primär bevorzugten Trainingsform begründen. Sind Enthusiasten eher in Fitness- und Gesundheitscentern zu finden, trainieren Ambitionsgetriebene häufig in CrossFit®-Boxen, wo das Zeitkonzept ein anderes ist. Anders als diese beiden Gruppen bewegen sich Disziplinierte und Fun-Fit-Trainierende im mittleren Bereich. Trainingspragmatiker sind häufig in EMS-Centern zu finden und kommen daher auf die geringste Trainingszeit pro Woche. Bei den Inkonsistenten ergibt sich die ebenfalls geringe Trainingszeit aufgrund der fehlenden Motivation und Priorität des Trainings in ihrem Leben (vgl. Abb. 1). ▶

DURCHSCHNITTLICHE TRAININGSZEIT PRO WOCHE (IN MIN)

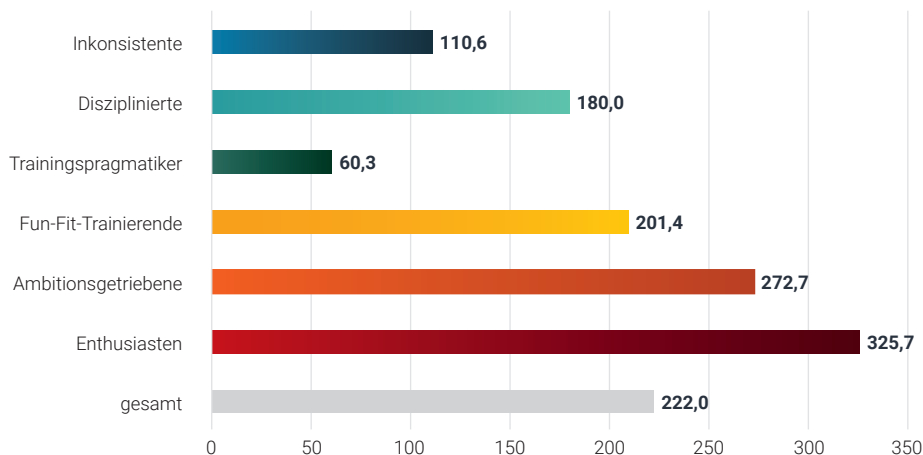


Abb. 1: Durchschnittliche Trainingszeit der Fitnessstypen (in Minuten)

MOTIVATION UND EHRGEIZ

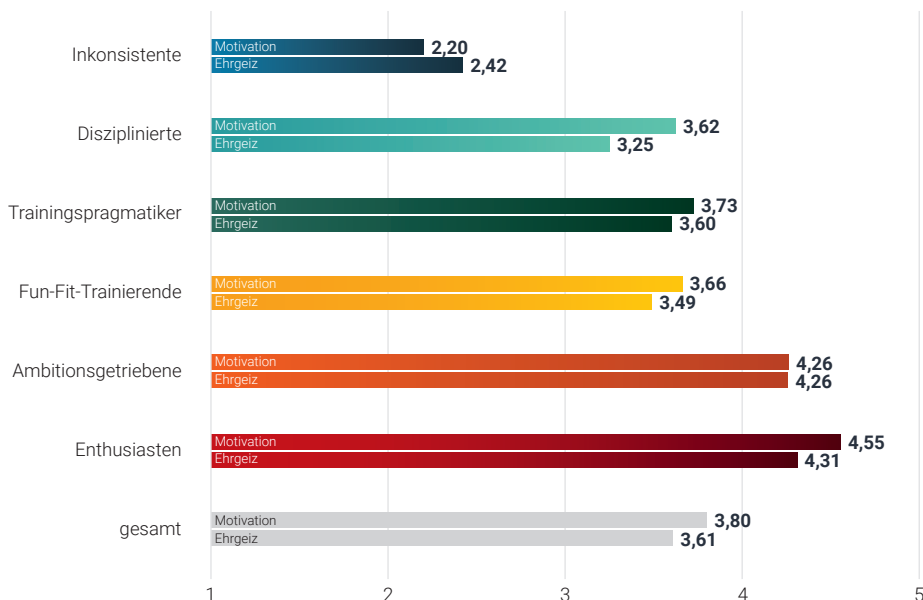


Abb. 2: Motivation und Ehrgeiz (Skala: 1 = sehr gering bis 5 = sehr hoch)

Auch Motivation und Ehrgeiz trennen die Fitnessstypen voneinander (vgl. Abb. 2). Die emotionale Bindung zum Training wird anhand der Variablen Spass, Liebe und Leidenschaft abgebildet. Während Spass eine recht lose Bindung an das Training beschreibt, spiegeln Liebe und vor allem Leidenschaft den Grad der emotionalen Verbundenheit mit dem Training wider (vgl. Abb. 3). Letztlich gestaltet sich die Rolle, die Training im Leben der unterschiedlichen Fitnessstypen spielt, wie in Abbildung 4 dargestellt.

Was bedeutet dies nun für den Studioalltag?

Die Studie zeigt: Ein genaues Hinschauen ist essenziell wichtig, um langfristig erfolgreich zu sein. Denn im Anschluss an die Identifizierung der unterschiedlichen Trainierendengruppen gilt es, diese entsprechend zu behandeln.

Studiobetreibende in Deutschland sollten sich die Frage stellen: Was braucht das Mitglied der jeweiligen Gruppe am ehesten? Welche Stellschrauben gilt es zu drehen? Während Trainingspragmatiker beispielsweise ein optimal vorgefertigtes Training konsumieren möchten, das in ihrer knapp verfügbaren Zeit den optimalen Nutzen bietet und maximal effizient ist, brauchen Inkonsistente Motivation und ein Ziel vor Augen, das es zu verfolgen gilt. Disziplinierte brauchen eine emotionale Bindung an das Training, Enthusiasten das Gefühl, von «ihrem» Studio gesehen zu werden.

Werden Fitnessstypen vor diesem Hintergrund betrachtet, bieten sie ein vielfältiges Potenzial für die Fitness- und Gesundheitscenter Deutschlands. Doch nicht nur die Center selbst profitieren von einer zielgruppenangepassten Be-

EMOTIONALE BINDUNG (TRAINING)

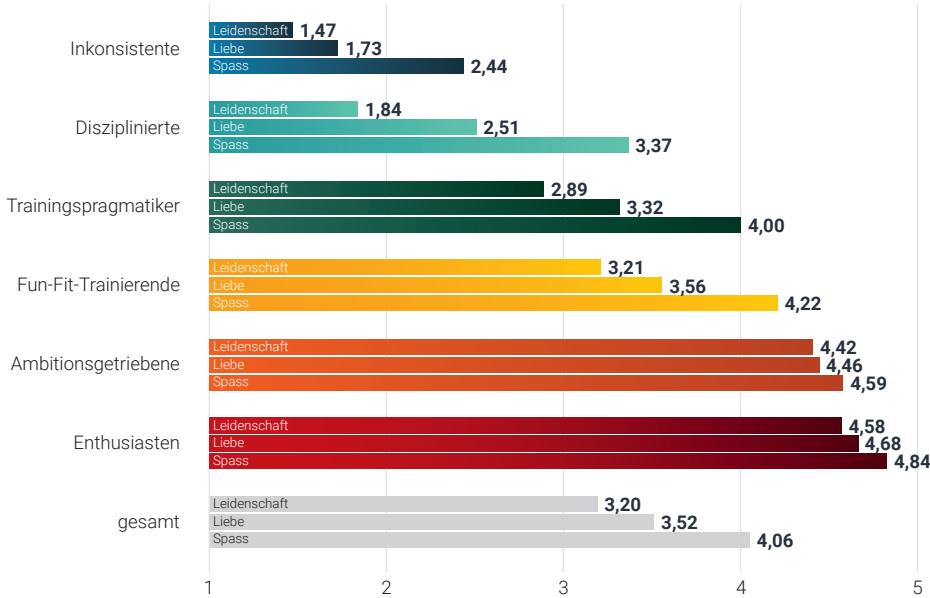


Abb. 3: Emotionale Bindung an das Training: Spass, Liebe, Leidenschaft (Skala: 1 = trifft überhaupt nicht zu bis 5 = trifft vollkommen zu)

PRIORITÄT DES TRAININGS

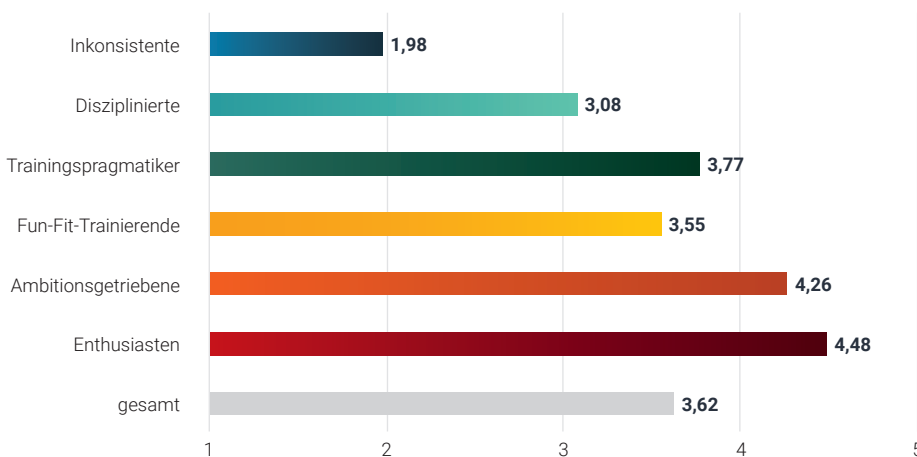


Abb. 4: Priorität des Trainings (Skala: 1 = trifft überhaupt nicht zu bis 5 = trifft vollkommen zu)

handlung. Auch die Mitglieder sind eindeutig Nutzniesser, weil viel individueller auf sie eingegangen wird, sodass eine Win-win-Situation vorliegt. Gut ausgebildetes Personal, das auch im richtigen Umgang mit Kunden geschult ist, kann helfen, die Trainierenden anhand ihrer Charakteristika in die unterschiedlichen Gruppen einzuordnen und entsprechend zu behandeln.

Fazit

Was bewegt die Mitglieder in Fitness- und Gesundheitscentern in Deutschland, und wie können sie durch das entsprechende Leistungsangebot und den richtigen Kundenumgang nachhaltig bewegt werden? Die Typologie der Fitnessstrebenden 2024 identifiziert insgesamt sechs unterschiedliche

Fitnessstypen, die sich in ihrer Motivation, ihrem Ehrgeiz und ihrem emotionalen Bezug zum Training unterscheiden.

Deutsche Fitness- und Gesundheitscenter tun gut daran, ihre Mitglieder vor diesem Hintergrund genauer zu betrachten und zielgruppenspezifisch zu agieren. Die Studie zeigt auf, wie mit den jeweiligen Gruppen umzugehen ist, welche Stellschrauben es zu drehen gilt und welche Potenziale die einzelnen Gruppen, auch in Abhängigkeit des notwendigen Betreuungsaufwands, für die Fitness- und Gesundheitscenter bieten. Denn: Mitglieder sind nicht gleich Mitglieder. ■

Literaturliste

Sinus Markt- und Sozialforschung GmbH. (2024). Was sind Sinus-Milieus®? Verfügbar unter <https://www.sinus-institut.de/sinus-milieus>

Wie fällt das Ranking dieses Jahr aus?

DIE ACSM-FITNESSTRENDS 2025

Text: Moritz Scheidel

Am 22. Oktober 2024 hat das American College of Sports Medicine die jährliche Rangliste zu den internationalen Fitnesstrends veröffentlicht. Die Studie gilt als aussagekräftiges Stimmungsbarometer innerhalb der Gesundheits- und Fitnessbranche und kann Entscheidungsträgern Orientierung bei der zukünftigen Ausrichtung bieten. Welche Trends werden das Jahr 2025 bestimmen?

Wer wissen möchte, welche Trends die Fitnesslandschaft bestimmen werden, wartet jedes Jahr gespannt auf die Veröffentlichung des «Worldwide Survey of Fitness Trends». Im Herbst 2024, am 22. Oktober, hat das American College of Sports Medicine (ACSM) die Mitglieder der Gesundheits- und Fitnessbranche besonders frühzeitig informiert und den Report unter dem Titel «2025 ACSM Worldwide Fitness Trends: Future Directions of the Health and Fitness Industry» herausgegeben.

So entstehen die Ergebnisse

Damit Verantwortliche bestens über die Trends innerhalb der Gesundheits- und Fitnessbranche informiert sind und dementsprechend ihre Investitionen in Personal, Einrichtung und Equipment planen können, veröffentlicht das ACSM seit 19 Jahren seine Studienergebnisse. Durch die erhobenen Daten sollen potenzielle Trends prophezeit werden und damit als hilfreiche Orientierung für Betreiberinnen und Betreiber, etwa von Fitnessstudios, dienen.

Weltweit haben mehr als 2000 Fitnessexpertinnen und -experten, u. a. Stadiobetreibende, Personal Trainer, Physiotherapeuten und Wissenschaftler, aus 45 potenziellen Trends in verschiedenen Kategorien ihre Top 20 zusammengestellt. Der Begriff «Trends» ist dabei aber nicht mit kurzzeitigen Modeerscheinungen zu verwechseln, im Kontext der Studie wurde er als «eine allgemeine Entwicklung oder Veränderung in einer Situation oder in der Art und Weise, wie sich Menschen verhalten», definiert.

Ein Blick in die Vergangenheit

Durch die weltweiten Auswirkungen der COVID-19-Pandemie rückten 2021 und 2022 plötzlich Online-Training, Homefitness und Outdoor-Aktivitäten in den Vordergrund – und verdrängten Wearables, High-Intensity Intervall Training und Gruppenfitness vom Treppchen.

Doch mit der Auswertung 2023 belegten plötzlich wieder neue «alte Trends» die Spitzenplätze: Wearables, Krafttraining und

Fitnessprogramme für Ältere hatten Online-Training, Homefitness und Outdoor-Aktivitäten verdrängt. Im vergangenen Jahr zeigte sich dann ein ähnliches Bild – mit einer Überraschung: Während sich Wearables auf Platz eins und Fitnessprogramme für Ältere auf Platz drei behaupten konnten, katapultierte sich die Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz «von null auf zwei».

Die Top Five 2025

Damit steht die Wearable-Technologie zum vierten Mal in Folge auf Platz eins des Trendbarometers. Doch im Vergleich zum vergangenen Report ist nicht alles beim «Alten» geblieben: Neue Trends schafften es in die Top Five, andere kehrten zurück.



Platz 1: Wearables

Seit 2016 – mit Unterbrechungen 2018 und 2021 – nehmen Fitnesstracker, Smartwatches und Co den ersten Platz im Ranking der Fitnesstrends ein. Echtzeitinformationen zu Herzfrequenz, Schrittzahl, Schlafdauer u. v. a. m. erlauben es den Trainierenden, ihre tägliche körperliche Aktivität zu beobachten sowie Fortschritte zu verfolgen.



Platz 2: mobile Übungs-/Trainings-Apps

Mobile Fitness-Apps rücken auf Platz zwei vor – ein grosser Sprung nach Platz sieben ein Jahr zuvor. Ganz überraschend ist die Topplatzierung indessen nicht: Für erfahrene Fitnessexperten sind sie längst zu einem entscheidenden Trend geworden. 2023 verzeichneten diese Apps beeindruckende 850 Millionen Downloads, genutzt von fast 370 Millionen Menschen (Thompson, 2023). Der Aufwärtstrend der mobilen Fitness-Apps wird dabei massgeblich durch ihre nahtlose Integration in die Wearable-Technologie begünstigt.



Platz 3: Fitnessprogramme für Ältere

Der Anteil der über 65-Jährigen steigt weltweit – und mit zunehmendem Alter wächst auch das Risiko für chronische Erkrankungen und Stürze. Um die Auswirkungen von Krankheiten zu verringern, die Unabhängigkeit älterer Menschen zu bewahren und damit deren Lebensqualität im gesamten Alterungsprozess zu erhalten, ist regelmässiges körperliches Training eine wirkungsvolle Prävention. Der dritte Platz kommt deshalb nicht von ungefähr – und mitnichten überraschend: Bereits in der vergangenen Umfrage belegte diese Rubrik den dritten Rang.



Platz 4: Training zur Gewichtsreduktion

Es ist ein Klassiker unter den Trainingsmotiven und steht wie bereits im vergangenen Ranking auf Platz vier: das Training zur Gewichtsreduktion. Regelmässiges Workout fördert die Stoffwechselfunktion und trägt massgeblich zur Reduktion von Körperfett bei. Dabei sind sowohl aerobe als auch anaero-

be Trainingsformen wichtig, ebenso wie eine angepasste Ernährung, die ein Kaloriendefizit unterstützt. Körperliche Aktivität ist also mitentscheidend, um langfristig abzunehmen bzw. das Gewicht zu halten.



Platz 5: traditionelles Krafttraining

Nachdem traditionelles Krafttraining in der Umfrage für 2024 auf Platz 17 zurückgefallen war, rangiert es nun wieder auf Platz fünf der Trendliste. Es umfasst Übungen mit u. a. Langhanteln, Kurzhanteln oder Kettlebells und legt besonderen Wert auf die richtige Technik bei Bewegung und Hebeübungen. Ziel hierbei ist die Förderung und Erhaltung muskulärer Fitness. Die «Physical Activity Guidelines for Americans» empfehlen Erwachsenen mindestens zweimal pro Woche Krafttraining für alle wichtigen Muskelgruppen.

Fazit

Die ACSM-Studie zu den Fitnesstrends 2025 bietet hochinteressante Einblicke in die Entwicklungen der Branche und dient Entscheidungsträgern als wertvoller «Stimmungsseismograph». Neben dem globalen Überblick liefert der Trendreport länderspezifische Einblicke, die es bei trendbezogenen Entscheidungen oder Investitionen zu berücksichtigen gilt.

Was sagt uns der Blick auf die Top Five? Um Mitglieder zu begeistern und langfristig an das Studio zu binden, ist aus Sicht der befragten Expertinnen und Experten ein breit gefächertes Trainingsangebot notwendig, das alle Altersgruppen gleichermaßen einschliesst. Gut qualifizierte Fitnesstrainerinnen und -trainer gewinnen daher weiter an Bedeutung. Das Ranking zeigt darüber hinaus die hohe Bedeutung von digitalen Zusatzangeboten: sei es im Bereich der Wearable-Technologie oder der mobile Übungs-/Trainings-Apps. ■

Die gesamte Studie zum Nachlesen finden Sie über nebenstehenden QR-Code:



Das American College of Sports Medicine (ACSM)

Das American College of Sports Medicine gilt als renommierte Institution im Bereich Sportwissenschaft und Bewegungswissenschaften. Neben der Ausrichtung wissenschaftlicher Kongresse gibt das ACSM sportmedizinische Zeitschriften heraus und veröffentlicht kontinuierlich Berichte und Studien, die weltweite aktuelle Entwicklungen im Fitness- und Gesundheitsbereich beleuchten.

www.acsm.org



Literaturliste

Thompson, W. R. (2023). Worldwide Survey of Fitness Trends for 2023. Verfügbar unter https://journals.lww.com/acsm-healthfitness/Fulltext/2023/01000/Worldwide_Survey_of_Fitness_Trends_for_2023.6.aspx?context=FeaturedArticles&collectionId=1



«Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2025»

In Deutschland geht's in eine neue Runde

Text: Carolin Blank

Auch in Deutschland starten der Arbeitgeberverband DSSV e. V., das Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte sowie die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) erneut als verlässliche Partner die Branchenbefragung zu den «Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft». Um fundierte Daten für 2024 zu gewinnen, rufen die Partner alle Betreiber von Fitness- und Gesundheitsanlagen in Deutschland zur Teilnahme auf.

Nach den herausfordernden Jahren 2020 und 2021 zeigt sich die deutsche Fitness- und Gesundheitsbranche wieder auf einem positiven Kurs. Im Frühjahr 2022 begann die schrittweise Erholung und das Jahr 2023 konnte in vielen Bereichen der Branche wieder mit Wachstum aufwarten, auch wenn das Vorkrisenniveau noch nicht überall erreicht wurde.

Um die Entwicklung der Branche in Deutschland weiterhin voranzutreiben und verlässliche Daten für das gesamte Jahr 2024 zu sichern, ist die Teilnahme an der Eckdatenstudie besonders wichtig. Die Studie dient als wertvolle Grundlage, um Trends frühzeitig zu erkennen und ein transparentes Bild der Branche zu zeichnen.

Ralf Capelan, einer der Autoren der Studie und Schatzmeister des DSSV, unterstreicht: «Die Teilnahme an der Eckdatenbefragung ist ein bedeutendes Zeichen der Verantwortung für unsere Branche. Diese Studie legt den Grundstein für die Weiterentwicklung der Fitness- und Gesundheitsindustrie und stärkt unsere Position in politischen Diskussionen.»

Die bewährte Zusammenarbeit zwischen dem DSSV, Deloitte und der DHfPG gewährleistet eine professionelle und vertrauenswürdige Datenerhebung, die jährlich unter dem Titel «Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft» erscheint.

Prof. Dr. Thomas Wessinghage, 1. Vorsitzender des DSSV, hebt hervor: «Die Eckdaten zeigen uns konkret, welchen positiven Einfluss die Fitness- und Gesundheitsbranche auf die

Lebensqualität der Menschen in Deutschland hat. Es geht nicht nur um individuelle Gesundheit, sondern auch um den wirtschaftlichen Wert für die Gesellschaft. Diese Daten sind essenziell für unsere Branche, um die Bedeutung der Fitness- und Gesundheitsanlagen nachhaltig darzustellen.»

Seit 1989 liefert die Erhebung wertvolle Daten zur Entwicklung der Branche, von Umsatz- und Mitgliederzahlen bis hin zu strukturellen Veränderungen der Anlagenlandschaft. Sie schafft Transparenz und ist ein verlässliches Instrument für Betreiber, um fundierte Entscheidungen treffen zu können.

Prof. Dr. Sarah Kobel, Fachbereichsleiterin Wissenschaft und Forschung an der DHfPG, betont: «Wissenschaftliche Studien wie die Eckdaten sind unerlässlich. Sie bieten Transparenz, helfen, Trends zu identifizieren, und schaffen die Basis für fundierte Geschäftsentscheidungen. Jede Fitness- und Gesundheitsanlage profitiert langfristig von den Erkenntnissen.» ■

Jetzt teilnehmen

Alle Betreiber von Fitness- und Gesundheitsanlagen in Deutschland sind eingeladen, sich an der Online-Befragung zu beteiligen: www.dssv.de/eckdaten

Die Studienpartner garantieren den vertraulichen Umgang mit den Daten, die ausschließlich anonymisiert und aggregiert ausgewertet werden. Die Ergebnisse der Studie werden im März 2025 veröffentlicht.



InBody 970

Körperzusammensetzungsanalyse
für Gesundheitsexperten

Mit Segmentaler
Körperwasser-Analyse

Segmentale Mageranalyse

In Bezug auf ideales Gewicht  In Bezug auf aktuelles Gewicht 

	Unter	Normal	Über	EZW/GKW
Rechter Arm (kg)	55 70 85 100 115 130 145 160 175 %	2.00		0.378
	(%)	101.2		
Linker Arm (kg)	55 70 85 100 115 130 145 160 175 %	1.91		0.378
	(%)	97.1		
Rumpf (kg)	70 80 90 100 110 120 130 140 150 %	17.7		0.398
	(%)	99.0		
Rechtes Bein (kg)	70 80 90 100 110 120 130 140 150 %	5.24		0.403
	(%)	84.2		
Linkes Bein (kg)	70 80 90 100 110 120 130 140 150 %	5.15		0.404
	(%)	82.7		

Körperwasseranalyse

	Unter	Normal	Über
EZW-Verhältnis	0.320 0.340 0.360 0.380 0.390 0.400 0.410 0.420 0.430 0.440 0.450	0.398	

Zusätzliche Daten

Intrazelluläres Wasser	16.5 L (16.3~19.9)
Extrazelluläres Wasser	10.9 L (10.0~12.2)
Grundumsatz	1171 kcal (1255~1451)
Taille-Hüft-Verhältnis	0.94 (0.75~0.85)
Körperzellmasse	23.6 kg (23.4~28.6)
SMI	5.8 kg/m ²



best  health

best4health gmbh | Grindelstrasse 12 | 8303 Bassersdorf
Tel. 044 500 31 80 | mail@best4health.ch | www.best4health.ch

No Pacemaker
起搏器を装着している方は
この機器を使用しないでください



13. Active Leadership Forum

Zukunftsweisende Ideen für Wellness und Fitness

Das 13. Active Leadership Forum von EuropeActive brachte in Mailand Visionäre zusammen, um die Zukunft von Wellness und Fitness zu gestalten.

Die 13. Ausgabe des Active Leadership Forum (ALF) von EuropeActive brachte vom 29. bis 31. Oktober führende Persönlichkeiten aus der europäischen Fitness-, Wellness- und Gesundheitsbranche für drei Tage voller aufschlussreicher Diskussionen, eindringlicher Erfahrungen und inspirierender Vorträge zusammen. Die Veranstaltung bot wertvolle Einblicke in neue Trends, die die Zukunft der Branche in ganz Europa prägen werden.

Highlights der Veranstaltung und Einblicke der Referierenden

Die Veranstaltung begann mit einem exklusiven Presidents Council PC Operators' Exchange & PC Summit, bei dem EuropeActive-Präsident David Stalker die Teilnehmenden herzlich begrüßte. Unter der Moderation von Herman Rutgers bot dieses Eröffnungsforum eine Plattform, um die Herausforderungen der Branche zu erörtern und Möglichkeiten für strategisches Wachstum zu erkunden. Die Veranstaltung förderte eine Atmosphäre des offenen Dialogs und der Zusammenarbeit.

Luxus und Markentreue im Fitnessbereich

Daniel André Langer, CEO von Équité und renommierter Experte für Luxusbranding, hielt eine Keynote über die Bedeutung von Luxus und Markentreue in der Fitnessbranche. Langer erläuterte, wie das Anbieten hochwertiger, personalisierter Erlebnisse Marken helfen kann, sich abzuheben und die Loyalität

anspruchsvoller Kunden zu festigen. Seine Erkenntnisse fanden bei Branchenführern, die Premiumserviceelemente in ihr Angebot integrieren wollen, grossen Anklang.

Authentische Kundenbeziehungen aufbauen

In einer beeindruckenden Keynote teilte Lara Morgan ihr Fachwissen über Kundenbindung und Gemeinschaftsbildung. Morgan, die für ihren einnehmenden und bodenständigen Stil bekannt ist, betonte die Bedeutung von Authentizität in der Kundeninteraktion und inspirierte Fitnessmarken dazu, echte, dauerhafte Beziehungen zu ihren Communitys aufzubauen. Ihr Ansatz ermutigte Marken, Kundenbindung als Grundlage für Wachstum und Erfolg zu betrachten.

Finanzierung der Expansion im Fitnessbereich

Nick Bishop von Morgan Stanley gab in seinem Beitrag zum Thema Wachstumsfinanzierung wertvolle Einblicke in die Strategien für privates Beteiligungskapital und Wachstumskapital, die auf Fitnessbetreibende zugeschnitten sind. Ihm schloss sich Christophe Collinet von der LifeFit Group an, der über seine Erfahrungen bei der Gewinnung von Investitionen sowie die Expansion seiner Marke berichtete. Juan Del Río Nieto, CEO von VivaGym, gab weitere Einblicke in die Herausforderungen und Vorteile der grenzüberschreitenden Expansion eines Fitnessunternehmens und berichtete über seinen eigenen Weg vom Bridges Fund in Grossbritannien nach Providence, USA. Dieser Vortrag unterstrich die wic-



tigsten Überlegungen für Unternehmen, die in verschiedene Märkte expandieren wollen.

Digitale Gesundheit und die Zukunft der Präventivmedizin

Prof. Dr. Daan Dohmen, ein Pionier auf dem Gebiet der digitalen Gesundheit, «fesselte» die Zuhörenden mit seiner Keynote über das transformative Potenzial der digitalen Technologie in der Gesundheitsvorsorge. Er erörterte die Überschneidung von KI, Wearables und prädiktiver Gesundheit und veranschaulichte, wie diese Technologien es Fitnessanbietern ermöglichen, eine datengesteuerte, personalisierte Betreuung anzubieten. Dohmens Vision unterstrich die wesentliche Rolle digitaler Lösungen bei der Schaffung zugänglicher, präventiver Gesundheitserfahrungen.

Städtische Wellnessvision: die Wellnessstadt Mailand 2030

In einer von Federica Alberti geleiteten Sitzung zum Projekt Milano Wellness City 2030 beschäftigten sich die Teilnehmenden mit dem Konzept der urbanen Wellness. Diese gemeinsame Initiative der Wellness Foundation und der Mailänder Stadtverwaltung zielt darauf ab, Wellness in die Infrastruktur der Stadt zu integrieren und gesundheitsfördernde öffentliche Räume zu schaffen. Albertis Vortrag unterstrich die Bedeutung einer auf Wellness ausgerichteten Stadtplanung, insbesondere angesichts der zunehmenden demografischen und gesundheitlichen Herausforderungen, denen sich die Städte gegenübersehen.

Technik und Innovation: neueste Trends

Peter Croft hielt einen «packenden» Vortrag über die neuesten Trends in Technologie und Innovation in der Fitnessbranche. Seine Präsentation vermittelte den Teilnehmenden Einblicke in aufkommende Technologien, einschliesslich der Auswirkungen der digitalen Transformation auf Fitnessdienstleistungen.

gen. Crofts Überblick half Branchenführern, sich vorzustellen, wie diese Fortschritte neue Möglichkeiten für Wachstum und Engagement in der Branche schaffen könnten.

Eindrucksvolle Führungen und exklusive Erlebnisse

Die Veranstaltungsteilnehmenden kamen in den Genuss von Führungen durch Mailands Fitnessclubs, darunter Virgin Active, Fit Express, McFIT und Gold's Gym, wo sie aus erster Hand die Integration von Wellness und Luxus in diesen hochmodernen Einrichtungen erleben konnten. Diese Touren boten den Teilnehmenden einzigartige Einblicke in die Art und Weise, wie Topmarken das Fitnesserlebnis neu definieren.

Eine Vision für die Zukunft

Das Forum endete mit einem Diskussionspanel über EuropeActives Strategieplan 2025–2030, das von CEO Kai Troll geleitet wurde und das Ziel der Organisation umriss, die Fitnessbranche als wichtigen «Beitrag» zur Volksgesundheit in Europa zu positionieren. Durch eine Reihe von Arbeitskreisen und Vernetzungsmöglichkeiten konnten die Führungskräfte Ideen austauschen und sich auf gemeinsame Ziele für den Aufbau einer nachhaltigen, innovativen und wellnessorientierten Zukunft verständigen.

Zum Abschluss des Forums wünschte EuropeActive-Präsident David Stalker allen ein frohes Diwali und teilte die Botschaft des Festes von Licht, Positivität und Neuanfängen. EuropeActive freut sich darauf, diesen Schwung fortzusetzen und beim ALF 2025 erneut mit führenden Vertretern der Branche zusammenzukommen.

Danksagung

Ein besonderer Dank gilt den Sponsoren von EuropeActive – Technogym, Sport Alliance, Enervit und FIBO –, die mit ihrer Unterstützung massgeblich zur Realisierung dieses Forums beigetragen haben. ■

VERANSTALTUNGEN

EVENTS

- 12.03. – 14.03.2025** The HFA Show,
Las Vegas, Nevada

- 10.04. – 13.04.2025** FIBO,
Köln, Deutschland

- 10.04. – 12.04.2025** FIBO Congress,
Köln, Deutschland

- 29.05. – 01.06.2025** RiminiWellness,
Rimini, Italien

- 10.10. – 11.10.2025** Aufstiegskongress,
Mannheim, Deutschland



Neuer Head of Marketing

airtango

Instore TV besetzt leitende Position

Dan Samek ist seit dem 1. November 2024 als Head of Marketing bei airtango Instore TV tätig. Er bringt über 25 Jahre internationale Erfahrung im Marketing und Vertrieb mit. Zuvor war er in verschiedenen Positionen in den USA und Europa aktiv, wodurch er tiefgreifende Kenntnisse im Bereich Markenkommunikation, Kundenakquise und -bindung entwickeln konnte. In seiner neuen Position bei airtango möchte er diese Kompetenzen nutzen, um die Marke strategisch weiterzuentwickeln und ihre Reichweite auszubauen.

Besonders wichtig ist ihm dabei die Anwendung moderner Marketingstrategien und die Entwicklung innovativer Konzepte, die airtango auch langfristig als Marke stärken sollen. Ein weiterer Fokus liegt auf der Gestaltung und Pflege strategischer Partnerschaften, um das Unternehmen optimal auf die Bedürfnisse der Zielgruppen auszurichten und nachhaltig zu wachsen. Chang-Hun Jo, der Geschäftsführer von airtango, betont die hohe Professionalität und das Engagement Sameks.

www.airtango.com

FIBO
GLOBAL FITNESS

FIBO
CONGRESS
GLOBAL FITNESS

FIBO und FIBO Congress

Branchenhighlights rücken näher

Im April 2025 finden erneut die FIBO, internationale Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit, sowie der FIBO Congress in Köln statt – zwei Events, die Expertinnen und Experten der Fitness- und Gesundheitsbranche die ideale Kombination aus aktuellen Produkten und Trends sowie Fachwissen und Netzwerkmöglichkeiten bieten. Die FIBO verfolgt als weltweit grösste Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit bereits seit 1985 das Ziel, eine starke, gesunde Gesellschaft zu fördern und damit weltweit zu einem langen, erfüllten Leben beizutragen. 2025 findet die FIBO Show vom 10. bis 13. April in Köln statt. Die viertägige Veranstaltung bietet Geschäftsmöglichkeiten, Networking und Weiterbildung sowie zahlreiche Liveerlebnisse.

Begleitet wird die FIBO auch in diesem Jahr vom FIBO Congress. Vom 10. bis 12. April 2025 kann sich das Fachpublikum in über 80 Fachvorträgen über neueste wissenschaftliche Erkenntnisse und Topthemen der Branche informieren. Wie in den Jahren zuvor verantworten die DHfPG und die BSA-Akademie die Organisation und Durchführung des FIBO Congress unter Federführung der FIBO. Er ist Teil des sogenannten FIBO Campus, des Weiterbildungs-events für Fachbesucher auf der FIBO. Der Kongress liefert Inhalte aus der Praxis für die Praxis in den Themensträngen Training, Ernährung, Mental/Coaching, Betriebliches Gesundheitsmanagement, Management und Specials.

Vom 1. bis 3. Oktober 2025 soll auch erstmals die FIBO Saudi in Riad stattfinden, die die gestiegene Nachfrage nach Fitness- und Wellnessangeboten im Mittleren Osten bedienen soll. Die FITNESS TRIBUNE wird hierzu weiterführend informieren.

www.fibo.com
www.fibo-congress.com
www.fibo.com/saudi

Fotos: airtango Instore-TV GmbH | PRIME TIME Fitness/ESN

Sports Nutrition Spezialist x

Premiumfitnesskette

ESN und PRIME TIME**fitness machen****gemeinsame Sache**

Am 6. November 2024 wurde das neue ESN Gym by PRIME TIME fitness in Hamburg eröffnet, ein innovatives Konzept aus High-End-Fitness und Performance-Health auf rund 1500 Quadratmetern. Die Ausstattung umfasst Geräte von Eleiko, Hammer Strength und Panatta, um sowohl funktionelles Training als auch spezifische Fitnessziele zu unterstützen. Eine integrierte Recovery Zone mit Hyperice-Technologie bietet Tools zur Regeneration. Zusätzlich gibt es einen ESN-Store, der individuelle Beratung und Produkttests ermöglicht.

Das Konzept zeichnet sich durch exklusive Betreuung aus, die zwölf jährliche Check-ups inklusive diagnostischer



Tests umfasst. Durch die Einführung eines pulsüberwachten Trainingssystems wird das Training auf individuelle Gesundheits- und Leistungsdaten abgestimmt. Zudem gibt es einen eigens eingerichteten HYROX-Bereich für Fans des beliebten Fitnesswettkampfes, und die Community-Events fördern den sozialen Austausch unter Mitgliedern.

www.primetime-fitness.de
www.esn.com

Anzeige



ENTWICKELT FÜR IHR FITNESSCENTER

VON ÜBER 200 SCHWEIZER
UNTERNEHMEN ÜBERNOMMEN

**70%**in der
Verwaltung**50%**im
Marketing**40%**in der
Buchhaltung**Access**

Individuelle Anpassung und
Verwaltung von Zugangszonen

Subscription

Abonnementverwaltung und
digitalisierter Vertrag mit E-Signatur

Point of sale

Artikel kategorisieren und verkaufen
Lagerverwaltung an mehreren Standorten

Booking

Planung von Terminen und Lektionen
Online-Buchung oder vor Ort

Marketing

Gezielte Marketingkampagnen
Automatische Push-Benachrichtigungen

Online

Online-Verkauf von Abonnements
und Mitgliederbereich



032 / 557.57.70
verkauf@echino.com
www.echino.com



Die wahren Werte im Leben ...

einer Firma, einer Beziehung, einer Partnerschaft

Die momentane Stimmung, die verschiedenen Krisen in der Weltwirtschaft und in der Politik führen unweigerlich zu einer Hinterfragung persönlicher Werte. Der Jahreswechsel mit all seinen Vorsätzen regt dazu an, sich Gedanken über Vergangenheit und Zukunft zu machen.

Sicherlich kennen auch Sie Menschen, die so salopp mal sagen: «Was interessiert mich die Vergangenheit! Ich lebe jetzt und für die Zukunft!» Doch wenn Sie dann nachfragen, was diese Personen denn genau in der Zukunft wollen, schauen Sie oft nur ein Paar «unwissende Augen» an ... In der Geschäftswelt kennen wir längst den Nutzen einer detaillierten Analyse, wenn wir etwas verbessern wollen – sei es die Personalsituation, Kundenzulauf und -abgang oder die Mitarbeiter- bzw. Kundenzufriedenheit. Aus einer solchen Analyse ziehen

wir Schlüsse und erstellen Umsetzungspläne für eine bessere Zukunft. Im Privaten wäre das gleiche Vorgehen möglich, nur wird dies leider eher selten angewandt. Wer führt schon nach einer gescheiterten Beziehung wirklich eine Analyse durch?

More, more, more!

Wenn man auf die letzten zwanzig, dreissig Jahre zurückblickt, erscheinen das Leben, die Ziele und die damals herrschenden Werte sowie Ethikregeln klar und einfach. Ziel war

es, wirtschaftlicher Aufbau und Expansion anzustreben. Es gab eine Riesenauswahl an Freizeitaktivitäten, eine «Flut» von Angeboten im Konsumbereich. Immer bessere Geräte, immer grössere Anbieter, zu immer günstigeren Preisen. Liberalisierung und Globalisierung eröffneten neue Chancen, die grosse weite Welt lockte, vielleicht wegzugehen vom kleinbürgerlichen, lokalen «Daily Business», das einen so langweilte, «hinein» in eine Zukunft, die einem doch viel mehr bringen könnte!

Das grosse Geld ruft, oder?

Vor fünf bis sieben Jahren konnte man öfters hören, wie sich verschiedenste Leute über die «Performance» ihrer Finanzanlagen unterhielten. Zehn, zwanzig Prozent Wachstum oder sogar mehr war ein locker formuliertes und anzustrebendes, fast selbstverständliches Ziel. Man belächelte alle, die ihr Kapital konventionell zu drei oder vier Prozent angelegt hatten. Alles schien so einfach erreichbar. Man brauchte sich nur mit der Finanzpresse zu beschäftigen, mit dem Anlageberater regelmässig in Kontakt zu bleiben – und das Geld vermehrte sich ganz von allein, ohne gross dafür arbeiten zu müssen.

Doch dann bot das Leben, vor allem von Betreibern kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), plötzlich weniger. Das eigene Geschäft wirkte wie eine Last, die einen von Tag zu Tag mehr erdrückte, unabhängig davon, ob es gut oder schlecht lief. In zehn, zwanzig Jahren etwas aufzubauen, ist eine grosse Leistung, die auch müde machen kann und deshalb solche Gedanken und die daraus entstehenden Wünsche hervorruft!

Wie verlockend waren doch in den letzten Jahren die «neuen» Möglichkeiten, die sich für Unternehmer auftaten, z. B. das eigene Geschäft zu verkaufen. Grosse internationale Investmentgesellschaften mit Risikokapital waren auf Shoppingtour. Es kam zu einem richtigen «Run» auf gut laufende KMU: u. a. auf Fitnesscenter im europäischen Markt, um grosse Ketten und Vernetzungen zu bilden. «Die Firma für einen siebenstelligen Betrag zu verkaufen? Das ist es wert», könnte einem schnell durch den Kopf gegangen sein.

Der wahre Wert einer Unternehmung

Abgesehen davon stehen viele Kaderleute plötzlich ohne gut bezahlten Job «auf der Strasse», sind arbeitslos, wie es bis anhin noch nie der Fall war. Denn plötzlich sind viele der angesehenen Grossunternehmen bankrott und «Top Shots» plötzlich «Top Flops». Viele junge Erwachsene und Berufsanfänger stehen ohne Chance da, Berufserfahrung zu sammeln. Das könnte vielleicht auch eines unserer Kinder treffen. Kein noch so renommierter Grosskonzern ist vor der Insolvenz gefeit, keine Aktie vor dem Fall.

Sehnsucht macht sich breit, danach «jemand zu sein, der selbst etwas bewegt», der eine Aufgabe hat, die Sinn ergibt, der gebraucht wird und der niemandem die Schuld geben kann, wenn etwas schief läuft ausser sich selbst. Der sich am meisten auf sich selbst verlassen kann und mit dieser Sicherheit unterwegs ist im Leben. Als Vorbild für Mitarbeiter und, wenn vorhanden, auch für die eigenen Kinder.

Sicherheit als «Wurzel des Lebens»

Die Familie, das Dorf, das Quartier, das eigene Unternehmen können sichere Orte sein, die «Wurzeln des Lebens». Hat man diese Sicherheit noch bei anonymen Grossunternehmungen? Heute Frankfurt, morgen Amsterdam, übermorgen New York, dann London usw. Immer parat sein, immer mehr für die Firma bereit sein, immer mehr Fremdbestimmung – dafür weniger Lebensqualität. Hotelzimmer und Hotellobbys werden zur unpersonlichen Stube, die auf Dauer nicht glücklich machen kann.

Was ist nun der wahre Wert des eigenen Unternehmens?

Die siebenstellige Zahl oder vielleicht gar mehr? Die Erhaltung der Arbeitsplätze und die Sicherstellung der Existenz der Beschäftigten. Jeder Mitarbeitende hat eine Familie, die wiederum auf Sie als Arbeitgeber zählt. Angestellte sehnen sich nach seriösen Unternehmern, nach einer Leitfigur, für die sie gern arbeiten und für die sie sogar bereit sind, «durchs Feuer zu gehen», auf die sie sich verlassen können. Keinen mit «goldenem Fallschirm wegfliegenden CEO», dem es egal ist, was mit dem «kleinen Angestellten» passieren wird ...

Identifikation ist wichtig – langfristige Beziehungen sind «nährend»

Dieser Diskurs soll keine «moralisch angehauchte Predigt» sein – lediglich einen Anstoss zum Nachdenken und eventuell einige «verrückte» Vorstellungen über die Werte des Lebens in ein «neues Licht» rücken.

Viele meiner Kunden bestätigen mir nach wie vor, dass es heutzutage wieder wichtiger denn je ist, sich auf das Wesentliche im Leben konzentrieren zu können: auf das Erkennen und die Identifikation der eigenen Werte sowie auf den Aufbau und die Pflege langfristiger, ehrlicher, konstruktiver und vertrauensvoller Beziehungen.

Auf das man vorher erkennt, was einem «wertvoll» ist, bevor man es verliert. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen ein erfolgreiches Leben. ■

Ihr Edy Paul



Edy Paul

Der Branchenkenner coacht und berät Einzelpersonen und Firmen mit eCoaching oder persönlich vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzeptentwicklungen, Raumplanung). Fitness- und Clubanalysen sowie Verkauf und Nachfolgeregelungen gehören ebenfalls zu seinen Leistungen. Kontakt +41 79 601 42 66 edy.paul@paul-partnerag.com www.edypaul.ch



Handy-«Vollalarm» beim Fitnessstraining!

Erinnern Sie sich? Vor etlichen Jahren war der Krafraum noch eine handybefreite Zone. Heute ist der Trainingsraum handyverseucht. Ich bin immer wieder überrascht, wie viele Mitglieder während ihres Workouts ihr Smartphone «streicheln». Zahlreiche Studiobesucher texten minutenlang, während sie trainieren, und versperren so anderen Mitgliedern das besetzte Trainingsgerät. Was nicht weiter schlimm ist, da diese anderswo auch an Ihrem Smartphone hängen. Online zu sein ist modern. Ist es beim Training aber auch ein Gewinn? Ich habe da grosse Zweifel und präsentiere Ihnen meine Argumente.

Im vollgepackten und bewegungsarmen Alltag ist das Fitnessstraining auch ein «Rendez-vous» mit sich selbst. Deswegen sollten Sie beim Training auf guten Empfang achten – und zwar auf Empfang für die Sinne und nicht für das Handy.

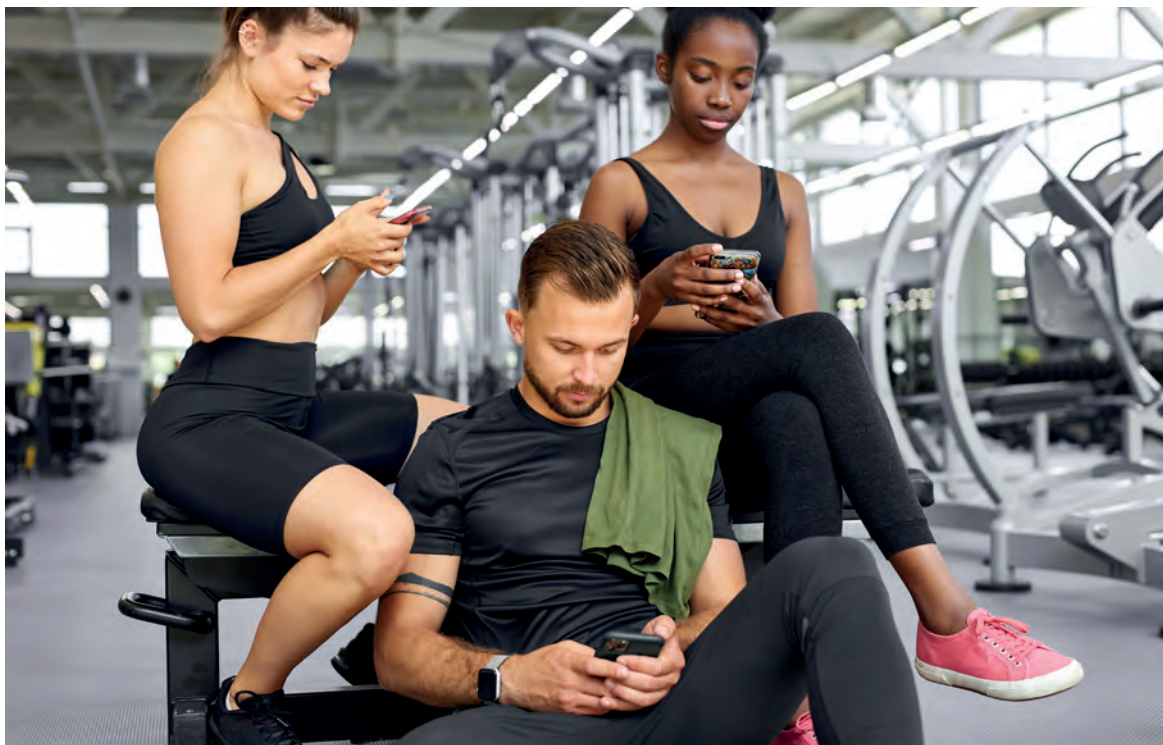
Ein kluges Training ist immer auch ein «Festival der Sinne». Begrenzen Sie das Krafttraining nicht nur auf die Überwindung von Widerständen. Reduzieren Sie den Muskel nicht nur darauf, ein «blindes» Kraftorgan zu sein. Er ist mit einer Fülle von Rezeptoren (z. B. Muskel- und Sehnenspindeln) ausgestattet und somit ein hochsensibles Organ. Deshalb ist ein effektives Muskeltraining auch eine sensomotorische «Hochzeit», bei der man sich wach(er), bewusst(er), frei(er) und lebendig(er) fühlen kann. Beim Training geht es auch besonders um die Aufmerksamkeit nach innen. Mit der digitalen Dauerablenkung findet aber eine Verlagerung nach aussen statt. Fragen Sie sich ernsthaft: Sind diese Aussenreize wichtiger als meine Empfindungen? Fitnessstraining ist eben mehr als Fett verbrennen, Muskeln aufbauen oder Schnelligkeit verbessern.

Das sind grossartige Benefits. Doch das Training bietet mehr, wenn man bereit ist, das zu erkennen. Achtsamkeit im Krafttraining lohnt sich besonders, weil es ein physiologisches Erlebnis sein kann. Etwas zugespitzt: Krafttraining ist ein intensives «Date» mit sich selbst.

Gewöhnlich dauert eine Fitnessstrainingseinheit eine Stunde. Wenn ich es in dieser kurzen Zeit nicht schaffe, das Smartphone wegzulegen, dann ist das eine selbst initiierte «Versklavung». Ihr Fitnessstraining sollte aber eine «Insel» der digitalen Unerreichbarkeit sein. Offline zu sein, ist ein Luxus, den Sie sich gönnen sollten. Ständige Erreichbarkeit ist weder beruflich noch privat ein «Gütesiegel». Nur digitale «Skaven» sind immer online. Prüfen Sie den vorigen Satz, bevor Sie ihn vor-schnell ablehnen.

Einspruch: «Aber die anderen machen das doch auch!» Abgelehnt. Verwechseln Sie modern nicht mit gut. Manche Trainierende hängen an den Smartphones wie an Herz-Lungen-Maschinen. Dafür gebe ich kein Beifall, sondern bekunde mein Beileid. Wenn Ihr Training ein Premiummoment sein soll, dann sollten Sie buchstäblich abschalten, vom Alltag, vom mentalen Stress, aber vor allem das Kleingerät. Deswegen: Smartphone aus und Training an.

Wir müssen smarter als unsere Smartphones sein. Die digitalen Kleingeräte sind «invasiv» und im Nu überall dabei, beim Training, beim Essen, während des Spaziergangs, auf dem Klo, im Bett, in der Warteschlange und ganz schlimm: beim Autofahren. Wenn ein moderner Mensch ein wünschenswertes



Leben führen will, braucht er auch «digitale Selbstverteidigung». Statt Reflex braucht es Reflexion.

Ich mag mit meinen Ansichten «older than Old School» sein. In meinen Teenagerjahren habe ich noch Liebesbriefe geschrieben und Mixtapes aufgenommen. Und ja, das war im letzten Jahrhundert. Die Tapes mit meinen Lieblingsliedern und die Liebesbriefe brauchten viel Zeit und Hingabe. Und Hingabe ist ein Geschenk, das wir uns jeden Moment selbst machen können – auch im Jahr 2024. Das Kostbarste, was wir haben, ist unsere Lebenszeit. Es ist ein wundervolles Kompliment, wenn Sie das Handy ausschalten, um ganz da zu sein. Für sich, für das Training, für das Gegenüber und vor allem für Ihre Lieblingsmenschen. Nur wenn wir «voll da» sind, besteht die Möglichkeit, dass wir «Grossgrundbesitzer von Lebenszeit und Lebensqualität» sein können.

Die Freiheit, das Smartphone wegzulegen, ist unbezahlbar. Doch diese Selbstdisziplin ist nicht angeboren. Vor allem nicht mit einem Gerät, das mit Dopamin dealt und Daueraufmerksamkeit fordert. Das Handy wegzulegen, ist zu Beginn schwierig und anfangs leiden alle Betroffenen unter Entzugserscheinungen. Doch das vergeht und schon bald beginnt ein «zufriedenes Glück der digitalen Entgiftung».

Deswegen «streicheln» Sie während des Fitnesstrainings nicht Ihr Handy. Das ist bloss Flucht in die Sucht. Und wenn Sie es doch tun, dann fragen Sie sich ehrlich: Sind diese Infos wichtig für mein Training? Nur ein schwaches Gehirn braucht ständige Berieselung. Wenn Ihr Training ein edles Ritual sein soll, dann

ist die Zeit am Handy ein grobes Verbrechen. Oder haben Sie Roger Federer oder Rafael Nadal bei einem ihrer Tennisspiele je am Handy gesehen? Man kann es auch im Group Fitness beobachten: Fänden Sie es normal, wenn z. B. während einer BODY-PUMP®-Lektion die Mitglieder zwischen den Übungen auf ihre Smartphones starren? Eben. Wieso also im Fitnesspark? Ist hier Hingabe und Konzentration überflüssig? Man merkt: Wenn alle im Krafttraining verrückt sind, dann scheint jeder normal. Auch hier: Prüfen Sie den Gedanken, bevor Sie ihn ablehnen.

Fazit

Seien Sie schlauer als Ihr Smartphone. Trainieren Sie «offline». Das «Streicheln» des Handys während des Trainings ist etwas, das Sie sich nicht antun müssen. Modern bedeutet nicht zwingend gut. Das Kostbarste, das ein Mensch hat, ist seine Lebenszeit. Bleiben Sie aufmerksam im Training und aufmerksam für Ihre Lieblingsmenschen. Das wahre Leben findet analog statt. ■



Eric-Pi Zürcher

Der eidg. diplomierte Fitness-Instruktor und Swiss-Olympic-Konditionstrainer hat bereits als Trainer, Cheftrainer und Centerleiter in diversen Betrieben rund um Bern gearbeitet. Auch als Personal Trainer war er jahrelang selbstständig. Seit über 12 Jahren ist er hauptamtlich als Fitnesstrainer für den FC Thun tätig.

pierzuercher@gmail.com



Teil 2

Schwitzen mit Infrarot

Infrarotstrahlung ist ein echter «Allrounder» und heute in vielen Bereichen des Alltags von grosser Bedeutung. Gerade jetzt in der kalten Jahreszeit können Infrarotwärmekabinen Abhilfe schaffen. Was diese «Schwitzbadvariante» so besonders macht – und wo Chancen sowie Risiken liegen.

Der deutsche Astronom Friedrich Wilhelm Herschel entdeckte 1800 erstmals die Infrarotstrahlung jenseits des sichtbaren Spektrums des Sonnenlichts. Wie die Erde auf die Sonnenstrahlung reagiert, so nehmen auch wir Menschen die infraroten Strahlungsanteile auf: Im menschlichen Körper regt diese Energie die chemischen Bindungen in den Molekülen an, sodass sie in unterschiedlicher Weise gegeneinander zu schwingen beginnen und somit Wärme freisetzen.

1967 entwickelte der japanische Arzt Dr. Tadashi Ishikawa die erste Infrarotwärmekabine, die zunächst nur für den medizinischen Gebrauch bestimmt war.

Ein Möbelhersteller aus den Niederlanden machte während einer Geschäftsreise Bekanntschaft mit dem Produkt und wurde zum Erstimporteur. Nach Abklärungen über die möglichen medizinischen Wirkungen dieser Wärmeanwendungen

nahmen Importe von Wärmestrahlungskabinen in Europa ihren Anfang. Eine Erfolgsgeschichte hatte begonnen.

Infrarotstrahlung begegnet uns in unserem Alltag ständig: Die Kochplatte in der modernen Küche heizt mit dieser Energie, Farben und Lacke werden in der Industrie damit getrocknet, sie wird auch in der Infrarotfotografie und Hochfrequenzwärme verwendet, die bei modernen Backverfahren zum Einsatz kommt. Beim Physiotherapeuten wärmen uns Deckenstrahler vor einer Behandlung, und auch in Schwitzbädern – wie in der Sauna, in den Thermen und eben in den speziellen Infrarotwärmekabinen – wirkt Infrarotstrahlung.

Das besondere Merkmal der Infrarotstrahlung, einem wichtigen Anteil des Sonnenlichts, ist ihre Wirksamkeit bei der Wärmeentwicklung. Die Sinneszellen unserer Haut nehmen sie als Wärmestrahlung wahr und reagieren darauf. Die entstandene

Wärmeenergie wird an den Körper weitergeleitet und wir kommen ins Schwitzen (siehe FITNESS TRIBUNE Nr. 211).

Wärmestrahlung ist neben Wärmeleitung und Konvektion eine von drei Möglichkeiten der Wärmeübertragung und resultiert aus der physikalischen Tatsache, dass in der Natur generell ein Bestreben nach Temperatenausgleich besteht. Befinden sich zwei ungleich temperierte Körper sehr nah nebeneinander, so erfolgt der Energiefluss durch Wärmeleitung. Wird die Energie durch die Luft transportiert, so sprechen wir von Konvektion. Wärmestrahlung bedeutet, dass Wärme von einem wärmeren zu einem kälteren Körper als Infrarotstrahlung übertragen wird, ohne die Luft als Medium für die Wärmeübertragung zu benutzen – genau wie es in Infrarotwärmekabinen der Fall ist.

Der grosse Verkaufserfolg dieser «Schwitzbadvariante» ist bei folgenden Punkten zu sehen:

Allgemein muss man die von Fürsprechern angegebene grosse Behaglichkeit in diesen Kabinen und speziell die besondere Wirkungsweise der Wärmestrahlung nennen. Hier erfolgt, wie beim vorher erwähnten Beispiel mit der Sonne beschrieben, kein Wärmeeintrag von aussen, sondern eine verhältnismässig grosse eigene Wärmeproduktion in unserem Körper. Vielen ist es in der Sauna zu heiss. In der Infrarotkabine haben wir angenehme und niedrigere Temperaturen. Sie brauchen weniger Platz, sind leicht aufzubauen und zu platzieren, eine normale Steckdose reicht zur Nutzung schon aus.

Keine Sauna!

Infrarotwärmekabinen wurden lange Zeit so angeboten, als wäre hier eine neue Art des Saunabades entstanden, sozusagen ein neues «Saunatrendprodukt». Anbietern, die einen solchen Vergleich nötig haben, sollte man als Konsument kritisch gegenüberstehen.

Beim finnischen Saunabad sind Raumtemperaturen in der Kabine zwischen 70 und 90 °C empfohlen. Die heisse Luft wird inhaliert und wir «überwärmen» unseren Körper und unsere inneren Organe – der Körper muss sich «wehren» und schwitzt deshalb.

Bei den Infrarotkabinen kommt der Wärmeeintrag von aussen und vor allem über die Hautoberfläche, überträgt sich über die Blutbahn auf den ganzen Körper – also anders, fast umgekehrt.

Wichtig ist auch zu wissen, dass sich der Kabinenraum zunächst nicht erhitzt wie bei der Sauna. Man muss im Wirkungsbereich der einzelnen Strahler sitzen. Später heizt sich die Kabine auf und dann kommt Wärmestrahlung wie in der Sauna von den Wänden und der Decke an unseren Körper. Die hier verwendeten IRA-Strahlen dringen bis tief in die Unterhaut ein und würden eigentlich die meiste therapeutische Wirkung haben. Sie bringen aber auch die grössten Risiken mit sich. Gewebe- und Augenschäden sind vor allem wegen der künstlich hohen Energieeinträge in diesem (kurzwelligen) langwelligen Bereich zu befürchten.

Will man unbedingt eine vergleichende Argumentation zwischen Infrarotwärmekabine und Sauna betreiben, so sind der geringe Platzbedarf, eine kurze Aufheizzeit der Kabine und ein geringer Stromverbrauch als Vorteile für Infrarotwärmekabinen anzuführen. Grundsätzlich und bei genauerer Betrachtung kann man die Angebote aber kaum vergleichen. Die Sauna ist ein Wechselbad und wird demnach anders angewandt. Als Wechselbad hat sie vor allem sehr starke präventive Wirkung, während Infrarotwärme vermehrt therapeutische Wirkung hat.

Der aktuelle Wissensstand über Infrarotwärmekabinen erinnert an die 60er- und 70er-Jahre, als man auch über das Saunabaden noch nicht sehr viel wusste. Man stellte damals fest, dass man sich nach dem Saunaaufenthalt sehr wohlfühlte, ein Frischegefühl vorhanden war und etwas für die Gesundheit getan hatte. Mittlerweile sind zu den Saunawirkungen über 500 wissenschaftliche Arbeiten im Saunearchiv dokumentiert. Zu den Wirkungen von Infrarotbädern finden wir nur wenige gesicherte Versuchsreihen.

Weiterhin besteht ein grosser Forschungsbedarf, weshalb seriösere und aussagekräftigere Untersuchungen über die genaue Wirkungsweise von Infrarotwärmekabinen wünschenswert wären. ■

Infrarotwärmekabinen in der Diskussion	
Positives	Kritisches/Hinweise
<ul style="list-style-type: none"> • Schnelle Verfügbarkeit • Relativ kurze Aufheizzeit • Geringer Platzbedarf • Geringer Installationsaufwand, geringer Stromverbrauch • Aussergewöhnlich hohe Stoffwechselsteigerung und folglich grosse Wasserverluste 	<ul style="list-style-type: none"> • Minderwertige Produkte/ «Trittbrettfahrer» auf dem Markt • Es ist keine Sauna! • Haftungsprobleme im öffentlichen Bereich bei minderwertigen Produkten • IRA-Strahlung und Rotlichtbereich bergen Gefahr für Augen und Haut durch künstlich hohen Energieeintrag • Noch zahlreiche unbewiesene Heilversprechungen, folglich grosser Forschungsbedarf

Abb. 1: Infrarotwärmekabinen in der Diskussion (eigene Darstellung)



Detlef H. Hubbert
 Der Diplom-Sportlehrer war Betreiber einer Saunaanlage in den 70er- und 80er-Jahren. Mit der eigenen Firma Wellness Partner, neu SPA Services, hat er 25 Jahre Erfahrung in der Planung und Realisation von Wellnessanlagen. Detlef H. Hubbert ist Fachjournalist bei FSJ und Sportpress CH.

Trainingsmythen entlarvt

Fitnessirrtümer im Faktencheck

Mythen und Missverständnisse im Training beeinflussen oft die Erwartungen und Ergebnisse – aber was stimmt wirklich? Dieser Artikel deckt auf, welche gängigen Annahmen wissenschaftlich widerlegt und welche Trainingsmethoden tatsächlich sinnvoll und effektiv sind.

Im Bereich Fitness und Training sind zahlreiche Mythen und Missverständnisse weitverbreitet. Diese können Trainingsfortschritte behindern, zu falschen Erwartungen führen oder sogar gesundheitliche Risiken bergen. Wissenschaftliche Untersuchungen bieten jedoch klare Hinweise darauf, wie Training tatsächlich wirkt und wie Mythen widerlegt werden können. Im Folgenden werden einige der häufigsten Trainingsmythen beleuchtet und durch wissenschaftliche Fakten korrigiert.

Mythos 1: «Nur intensives Training bringt Ergebnisse»

Ein weitverbreiteter Irrglaube ist, dass Training nur dann effektiv ist, wenn es mit maximaler Intensität durchgeführt wird. Moderate körperliche Aktivitäten wie tägliches Spazierengehen oder Radfahren werden oft als «zu leicht» abgetan und als wenig förderlich für die Fitness betrachtet. Tatsächlich zeigt jedoch eine Metaanalyse der Weltgesundheitsorganisation (WHO), dass regelmässige, moderate Bewegung zahlreiche gesundheitliche Vorteile mit sich bringt – insbesondere eine Verbesserung der Herz-Kreislauf-Gesundheit und eine Stärkung des Immunsystems (WHO, 2020). Hohe Trainingsintensitäten können zwar im leistungsorientierten Training erforderlich sein, bergen jedoch



bei zu häufiger Anwendung ein erhöhtes Risiko für Verletzungen und Erschöpfungssymptome, insbesondere wenn die Erholungszeiten vernachlässigt werden (Gabbett, 2016). Die Balance zwischen Intensität und ausreichender Erholung ist daher entscheidend für die langfristige Aufrechterhaltung eines gesunden und erfolgreichen Trainings.

Mythos 2: «Es gibt immer eine klare Ursache für die Schmerzen»

Bei Schmerzen und funktionellen Einschränkungen am Bewegungsapparat ist es oft nicht möglich, eine eindeutige Ursache für die Schmerzen zu identifizieren. Ein typisches Beispiel hierfür sind Rückenschmerzen: Rund 90 Prozent der Schmerzen im unteren Rückenbereich sind unspezifisch, was bedeutet, dass keine klare pathologische Ursache gefunden werden kann (WHO, 2023). Ein weiteres Beispiel sind Schulterprobleme. Aufgrund der Vielzahl an Strukturen, die in diesem engen Bereich vorhanden sind, kann oft nicht ohne spezifische Untersuchungen ermittelt werden, welche Struktur genau betroffen ist bzw. welche Ursache für die Beschwerden verantwortlich ist. Zudem ist es schwierig, die Behandlung auf eine einzige Struktur auszurichten.

Wenn der Arm bewegt wird, sind alle Strukturen der Schulter involviert (vgl. Abb. 1). Eine Analyse von Übungsprotokollen aus Schulterstudien zeigt, dass unabhängig davon, ob es sich um den Schleimbeutel, die lange Bizepssehne oder die Supraspinatussehne handelt, die Therapieansätze in der Regel ähnlich sind (Shire et al., 2017). Diese Erkenntnisse verdeutlichen, dass das Schmerzmanagement oft einen ganzheitlichen Ansatz erfordert, der die komplexe Anatomie und die Vielzahl an beteiligten Strukturen berücksichtigt.

Mythos 3: «Muskelkater bedeutet effektives Training»

Muskelkater ist ein häufiges Phänomen nach intensiven Trainingseinheiten, und viele nehmen an, dass er ein Zeichen für Muskelwachstum und eine effektive Trainingseinheit ist. Muskelkater entsteht durch Mikrotraumen in den Muskelfasern, die Entzündungsprozesse auslösen. Diese Mikrotraumen sind jedoch kein direkter Indikator für Muskelwachstum. Hypertrophie – also das Wachstum der Muskelzellen – kann auch ohne Muskelkater auftreten (Schoenfeld, 2010). Muskelkater kann ein Hinweis auf eine ungewohnt hohe Belastung sein, doch Anpassungsprozesse wie die Muskelfaserverdickung finden durch strukturiertes und konsistentes Training statt, auch wenn kein Muskelkater auftritt. Eine Studie von Pearcey et al. (2015) bestätigt, dass Muskelkater weder notwendig noch zuverlässig ist, um den Effekt eines Trainings zu bewerten.

Mythos 4: «Krafttraining macht Frauen «zu muskulös»»

Ein ebenfalls weitverbreiteter Mythos ist, dass Frauen durch Krafttraining eine ungewollt «männliche» Muskulatur entwickeln könnten. Diese Vorstellung beruht auf der Annahme, dass Krafttraining unweigerlich zu «massiven» Muskeln führt. Wissenschaftliche Studien zeigen jedoch, dass Frauen aufgrund ihres hormonellen Profils – insbesondere aufgrund des niedrigeren Testosteronspiegels – eine geringere Gesamtmasse an Muskulatur aufbauen können als Männer, auch wenn die relative Geschwindigkeit des Muskelaufbaus bis zu einem gewissen Punkt ähnlich ist. Krafttraining hat für Frauen zahlreiche gesundheitliche Vorteile, darunter die Erhöhung der Knochendichte, eine bessere Körperhaltung und eine verbesserte Fettverbrennung (Fleck & Kraemer, 2014). Die Sorge, «zu muskulös» zu werden, ist somit unbegründet, und Krafttraining kann auch für Frauen eine wertvolle Ergänzung zu einem gesunden Lebensstil sein.

Mythos 5: «Fettverbrennung beginnt erst nach 30 Minuten Training»

Ein häufig gehörter Trugschluss ist auch, dass der Fettstoffwechsel erst nach einer halben Stunde körperlicher Aktivität einsetzt. Dieser Mythos stammt aus der Annahme, dass der Körper zum Trainingsbeginn primär Kohlenhydrate verbrennt und erst nach einiger Zeit auf Fettreserven zurückgreift. In Wirklichkeit verstoffwechselt der Körper von Anfang an sowohl Kohlenhydrate als auch Fett, wobei es primär von der Intensität der Aktivität sowie der individuellen Stoffwechsellage abhängig ist, welcher der beiden Energieträger stärker zur Energiebereitstellung herangezogen wird (Romijn et al., 1993).

Regelmässige moderate Bewegung sowie ein Training mit Kraft- und Ausdauerübungen sind effektiv

Auch kurze, intensive Trainingseinheiten (z. B. High-Intensity Intermittent Exercises, HIIE) können den Fettstoffwechsel effektiv anregen, wie die Studie von Boutcher (2011) belegt. Übergeordnet muss hierzu festgehalten werden, dass sich diese Aussagen rein auf die Art der Energiebereitstellung beziehen und dies nicht mit einer Körperfettreduktion gleichgesetzt werden darf.

Mythos 6: «Gezieltes Bauchmuskeltraining reduziert Bauchfett»

Der Mythos der «Spot Reduction» – also die Vorstellung, dass durch gezieltes Training einzelner Körperbereiche Fett abgebaut wird – ist ebenfalls weitverbreitet. Bauchmuskelübungen wie Crunches werden häufig als Methode propagiert, um ▶

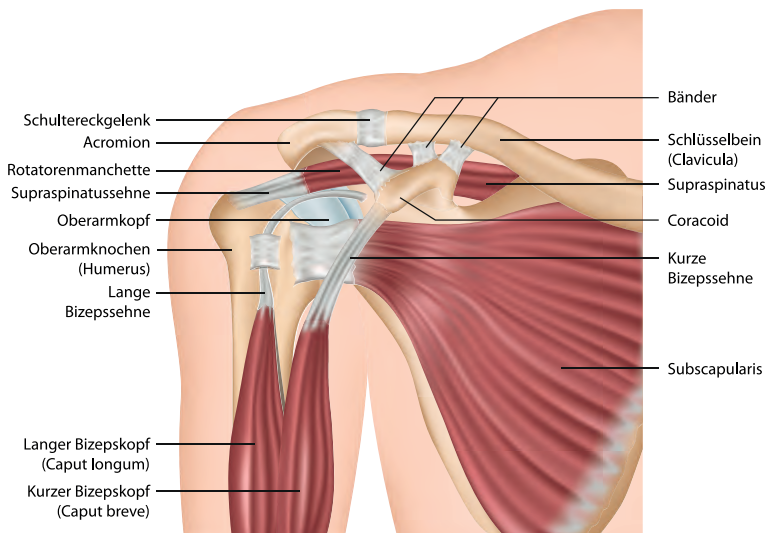


Abb. 1: Anatomie der Schulter (modifiziert nach SAFS, 2024)

Bauchfett gezielt zu reduzieren. Wissenschaftliche Studien zeigen jedoch, dass Fettabbau nicht lokalisiert stattfindet, sondern der Körper insgesamt Fett abbaut, abhängig vom Kaloriendefizit und der genetischen Veranlagung (Vispute et al., 2011). Auch wenn Bauchmuskelübungen die Muskelkraft und Ausdauer verbessern können, ist eine Reduktion des Bauchfetts eher mit einem allgemeinen Trainings- und Ernährungsplan erreichbar. Ein ganzheitlicher Ansatz, der Krafttraining, Cardiotraining und eine ausgewogene Ernährung umfasst, ist am effektivsten, um den Körperfettanteil zu senken.

Mythos 7: «Dehnen vor dem Training schützt vor Verletzungen»

Statisches Dehnen vor dem Training wurde lange Zeit als «notwendiger Schritt» angesehen, um Verletzungen zu vermeiden. Neuere Forschungsergebnisse deuten jedoch darauf hin, dass statisches Dehnen die Muskelkraft kurzzeitig verringern kann, was das Verletzungsrisiko sogar erhöhen könnte. Dynamisches Aufwärmen – also Bewegungsübungen, die gezielt die Gelenke und Muskeln mobilisieren – gilt mittlerweile als wirksamer, um die Muskeln auf das Training vorzubereiten. Studien zeigen, dass dynamisches Aufwärmen die Leistungsfähigkeit steigert und die Muskelkraft verbessert, während statisches Dehnen erst nach dem Ausdauer- oder Krafttraining absolviert werden sollte (Simic et al., 2013). Beispiele von dynamischen Aufwärmübungen sind:

1. **Beinpendeln:** Dabei wird ein Bein seitlich oder vor und zurück geschwungen. Diese Übung aktiviert die Beinmuskulatur und verbessert die Beweglichkeit in den Hüftgelenken.
2. **Armkreisen:** Die Arme kreisen dabei langsam und kontrolliert in beide Richtungen, um die Schulter- und Brustmuskulatur auf die Trainingsbelastung vorzubereiten.
3. **Skater-Schritte:** Bei dieser Übung springt man seitlich von einem Bein auf das andere und schwingt den nicht belasteten Fuss hinter das Standbein. Diese Bewegung aktiviert die seitliche Bein- und Gesässmuskulatur und verbessert die Balance.

Bedeutung für Fitnesscenter

Ein Fitnesscenter, das auf wissenschaftliche Erkenntnisse setzt, kann durch gezielte Massnahmen eine gesunde und effektive Trainingsumgebung schaffen. Die Aufklärung über gängige Trainingsmythen wie «Nur intensives Training bringt Ergebnisse» oder «Muskelkater ist ein Zeichen für Effektivität» hilft, unrealistische Erwartungen zu vermeiden und die Motivation der Trainierenden zu stärken. Wenn Fitnesscenter Trainingsoptionen anbieten, die nicht ausschliesslich auf hohe Intensität setzen, minimieren sie das Verletzungsrisiko der Trainierenden und bieten ihnen gleichzeitig zahlreiche gesundheitliche Vorteile. Auch das dynamische Aufwärmen vor dem Training statt statischem Dehnen reduziert nachweislich die Verletzungsanfälligkeit und fördert eine bessere Leistungsbereitschaft. Ein ganzheitlicher Trainingsplan, der Cardio- und Krafttraining sowie eine ausgewogene Ernährung integriert, unterstützt die Körperfettreduktion und steigert den allgemeinen Fitnesszustand nachhaltig.

Fazit

Trainingsmythen können falsche Erwartungen wecken und das Trainingserlebnis negativ beeinflussen. Die Wissenschaft zeigt jedoch, dass viele dieser Mythen haltlos sind und eine informierte Herangehensweise an das Training wichtiger ist als die Einhaltung vermeintlicher Regeln. Hierbei können qualifizierte Trainer und Trainerinnen einen wesentlichen Beitrag zur Aufklärung solcher Mythen leisten. Ein Trainingsplan, der auf wissenschaftlichen Erkenntnissen basiert und die individuellen Bedürfnisse berücksichtigt, unterstützt die langfristige Gesundheit und den Trainingserfolg. ■



Sara Martinovic
Die wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Entwicklungsabteilung der Swiss Academy of Fitness & Sports legt ihren Schwerpunkt auf die Förderung der evidenzbasierten und zielgruppengerechten Gesundheitskommunikation. Sie hat an der Zürcher Fachhochschule für angewandte Wissenschaften den Bachelor of Science in Gesundheitsförderung & Prävention absolviert.

Auszug aus der Literaturliste

Pearcey, G. E., Bradbury-Squires, D. J., Kawamoto, J. E., Drinkwater, E. J., Behm, D. G., & Button, D. C. (2015). Foam rolling for delayed-onset muscle soreness and recovery of dynamic performance measures. *Journal of athletic training*, 50(1), 5–13.

Bull, F. C., Al-Ansari, S. S., Biddle, S., Borodulin, K., Buman, M. P., Cardon, G., Carty, C., Chaput, J. P., Chastin, S., Chou, R., Dempsey, P. C., DiPietro, L., Ekelund, U., Firth, J., Friedenreich, C. M., Garcia, L., Gichu, M., Jago, R., Katzmarzyk, P. T., Lambert, E., Leitzmann, M., Milton, K., Ortega, F. B., Ranasinghe, C., Stamatakis, E., Tiedemann, A., Troiano, R. P., van der Ploeg, H. P., Wari, V. & Willumsen, J. F. (2020). World Health Organization 2020 guidelines on physical activity and sedentary behaviour. *British journal of sports medicine*, 54(24), 1451–1462.

WHO World Health Organization (2023). Fact sheet: Lower back pain. Verfügbar unter <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/low-back-pain>

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte info@fitness-tribune.com.

Werde LES MILLS Instruktor

Starte deine Ausbildung!



safs.com

Infos &
Anmeldung

LES MILLS





Functional Training

DIE VORTEILE VON ALLTAGSNAHEN BEWEGUNGEN

Functional Training hat sich in den letzten Jahren zu einem festen Bestandteil der «Fitnesswelt» entwickelt. Es ermöglicht eine gezielte körperliche Entwicklung, um Alltagsbewegungen effizienter und hochwertiger auszuführen. Durch spezifische Anpassungen der Trainingsreize wird auch der Transfer auf Anforderungen in Beruf und Sport möglich. Das funktionelle Training umfasst Übungen, die mehrere Gelenke und Muskelgruppen gleichzeitig beanspruchen und so natürliche Bewegungen nachahmen. Die Vorteile sind wissenschaftlich belegt – und können nicht nur den alltäglichen Anforderungen «trotzen».

Foto: dusanpetkovic1 – stock.adobe.com

Funktionelles Training zielt darauf ab, Bewegungen und Fähigkeiten zu verbessern, die im täglichen Leben von Bedeutung sind. Im Gegensatz zu muskelzentriertem Krafttraining fokussiert sich funktionelles Training auf Bewegungen, die mehrere Muskelgruppen gleichzeitig aktivieren. Dieser ganzheitliche Ansatz bietet zahlreiche Vorteile – von der Verbesserung der Beweglichkeit bis hin zur Prävention von Verletzungen.

1. Was ist funktionelles Training?

Funktionelles Training ist eine Trainingsmethode, die darauf abzielt, die Kraft, Ausdauer, Beweglichkeit und Koordination zu verbessern, indem Bewegungsmuster trainiert werden, die im Alltag häufig vorkommen. Anstatt isolierte Muskeln zu trainieren, wie es bei herkömmlichem Krafttraining oft der Fall ist, wird der gesamte Körper einbezogen. Typische Übungen dafür sind Oberkörperstoss- und Zugbewegungen (z. B. Liegestütze und Klimmzüge), Unterkörperstoss- und Zugbewegungen (Kniebeuge- und Kreuzhebevarianten) sowie verschiedene Rotationsbewegungen. Diese Übungen verbessern unter anderem das Gleichgewicht, die Koordination und die Stabilität sowie die Kraft der Rumpfmuskulatur, die für die meisten alltagsnahen Aktivitäten entscheidend sind.

VERBESSERUNG DER ALLTAGSFITNESS

2. Vorteile des funktionellen Trainings

2.1. Verbesserung der Bewegungseffizienz

Funktionelles Training verbessert insbesondere die neuromuskuläre Koordination, was dazu führt, dass Bewegungen flüssiger und effizienter ausgeführt werden. Studien zeigen, dass durch das Training alltagsnaher Bewegungsmuster die neuronalen Verbindungen zwischen Gehirn und Muskeln gestärkt werden, was die Bewegungssteuerung optimiert. Die Studie von David Behm et al. (2010) untersucht die Wirksamkeit von Instabilitätstraining zur Kräftigung der Rumpfmuskulatur in verschiedenen Kontexten, einschliesslich Sport, Rehabilitation und allgemeiner Fitness. Der «Kern» umfasst die Wirbelsäule und alle angrenzenden Weichteile, die für die Stabilität des Körpers entscheidend sind. Ein kräftiger Rumpf ist für Alltagsbewegungen und sportliche Leistungen von zentraler Bedeutung.

Instabilitätstraining, das instabile Untergründe wie Balance Boards oder Gymnastikbälle nutzt, hat sich als hilfreich erwiesen, um Rückenschmerzen zu lindern und die propriozeptive Wahrnehmung zu verbessern. Die Autoren empfehlen, das Krafttraining weitestgehend auf festem und ebenem Untergrund zu absolvieren und bei Bedarf durch Übungen mit moderaten Instabilitätskomponenten zu ergänzen.

2.2. Steigerung der «Alltagsfitness»

Ein Hauptziel des funktionellen Trainings besteht darin, die körperliche Leistungsfähigkeit für die Anforderungen des Alltags zu verbessern. Durch gezielte Übungen können alltägliche Bewegungen wie Heben, Bücken und Tragen effektiver und effizienter gestaltet werden. Studien zeigen, dass funktionelles Training die Leistungsfähigkeit bei alltäglichen Aktivitäten signifikant steigern kann, indem es spezifische Bewegungsmuster trainiert, die für alltägliche Aufgaben notwendig sind.

Eine systematische Überprüfung der aktuellen Literatur zeigt, dass funktionelles Training positive Auswirkungen auf die allgemeine Fitness von Athleten hat. Dabei wird besonders deutlich, dass es die Muskelkraft, Power und Balance verbessert. In einem Review von Xiao et al. (2021) wurden die positiven Effekte funktionellen Trainings auf die Mobilität und die Durchführung alltäglicher Aktivitäten bei älteren Erwachsenen festgestellt, was ebenfalls auf die Relevanz für die jüngeren und athletischeren Bevölkerungsgruppen hinweist.

REDUZIERT DAS STURZRISIKO UND FÖRDERT GLEICHGEWICHT UND STABILITÄT

Verbesserung der metabolischen Gesundheit

Die Studie von Smith et al. (2022) untersuchte die Auswirkungen von hochintensivem funktionellem Training (HIFT) auf kardiometabolische Risikofaktoren und die Trainingszufriedenheit bei Erwachsenen mit metabolischem Syndrom. Die Forschung ist als randomisierte, dreigleisige, dosisabhängige Untersuchung konzipiert, die über einen Zeitraum von zwölf Wochen durchgeführt wurde. Ziel war es, den Einfluss verschiedener Frequenzen von HIFT auf Blutlipide, Insulinresistenz, Körperzusammensetzung sowie das subjektive Empfinden während des Trainings zu ermitteln.

Die Studie umfasste Teilnehmende im Alter von 35 bis 65 Jahren, die inaktiv waren und mindestens drei kardiometabolische Risikofaktoren aufwiesen. Die Teilnehmenden wurden in drei Gruppen eingeteilt: Eine Gruppe trainierte einmal pro Woche, eine andere zweimal und die dritte Gruppe dreimal pro Woche. Zu den durchgeführten Messungen gehörten Blutuntersuchungen zur Beurteilung von Cholesterin und Glucose, Körperkompositionstests sowie Fragebögen zur Trainingszufriedenheit.

Die Ergebnisse zeigen, dass HIFT eine vielversprechende Methode zur Verbesserung von kardiometabolischen «Markern» ist, insbesondere in Bezug auf die Lipidprofile und Insulinempfindlichkeit. Darüber hinaus gaben die Teilnehmenden ▶

an, sehr zufrieden mit dem Training zu sein, was darauf hinweist, dass HIFT eine praktikable Option zur Verbesserung der körperlichen Fitness und zur Überwindung von Barrieren für regelmässige körperliche Aktivität sein könnte. Diese Ergebnisse sind für Gesundheitsfachleute und Trainer von Bedeutung, um Strategien zur Prävention und Behandlung des metabolischen Syndroms zu fördern.

LEISTUNGSSTEIGERUNG

Steigerung der sportlichen Leistung und funktionalen Bewegungen

Die Ergebnisse eines systematischen Reviews zeigen, dass die meisten der betrachteten Studien positive Effekte von funktionellem Training auf die Sprint- und Sprungleistungen sowie die funktionalen Bewegungsfähigkeiten von Athletinnen und Athleten dokumentierten. Allerdings fanden einige Studien keine signifikanten positiven Effekte, was auf die kurze Trainingsdauer und geringe Trainingshäufigkeit sowie auf das Fehlen zusätzlicher Übungen zurückgeführt wurde. Zudem wurde festgestellt, dass in der aktuellen Literatur nur begrenzte Forschungen zu bestimmten Bewegungsformen (wie Sprints über fünf, 15, 25 und 50 Meter) und Sprüngen (z. B. Squat Jump, Quadrant Jump) existieren.

Die Schlussfolgerung der Reviews ist, dass funktionelles Training die Leistung von Athleten verbessert, auch wenn die Dauer der Trainingsinterventionen variierte. Es wird betont, dass Faktoren wie Trainingsdauer, -intensität und -häufigkeit entscheidend sind, um erfolgreiche funktionelle Trainingsinterventionen für Athleten zu entwickeln. Darüber hinaus wird empfohlen, weitere Studien durchzuführen, um die Auswirkungen verschiedener Trainingsdauern auf die Sprint- und Sprungleistungen sowie die Bewegungsfähigkeiten von Athletinnen und Athleten in unterschiedlichen Sportarten zu untersuchen (Bashir et al., 2022).

Für Fitnessstudios ist es wichtig, diese Erkenntnisse in ihre Trainingsprogramme zu integrieren, um den unterschiedlichen Bedürfnissen ihrer Mitglieder gerecht zu werden. Durch die

Bereitstellung von funktionellen Trainingsangeboten können Studios nicht nur die allgemeine Fitness ihrer Kunden steigern, sondern auch deren Motivation fördern, da das Training auf die realen Anforderungen des Alltags abgestimmt ist. Die Implementierung dieser Trainingsmethoden kann somit zu einem ganzheitlicheren und effektiveren Fitnessansatz führen.

Fazit

Funktionelles Training stellt eine wertvolle Trainingsmethode dar, die darauf abzielt, Bewegungen und Fähigkeiten zu verbessern, die im Alltag von grosser Bedeutung sind. Durch die Fokussierung auf alltagsnahe Bewegungsmuster, wie Heben, Bücken und Tragen, fördert es nicht nur die Kraft und Ausdauer, sondern auch die Beweglichkeit und Koordination. Dies ist besonders vorteilhaft für ältere Erwachsene, da Studien zeigen, dass funktionelles Training das Sturzrisiko erheblich reduzieren kann, indem es Gleichgewicht und Stabilität verbessert.

Darüber hinaus hat sich hochintensives funktionelles Training (HIFT) als effektiv erwiesen, um kardiometabolische Risikofaktoren zu verbessern und die Trainingszufriedenheit zu erhöhen, was besonders für Menschen mit metabolischem Syndrom von Bedeutung ist. Ein systematisches Review hat zudem gezeigt, dass funktionelles Training die sportliche Leistung in Disziplinen wie Sprinten und Springen steigert, was auf die Vielseitigkeit und Anpassungsfähigkeit dieser Trainingsform hinweist.

Daraus geht klar hervor, dass Functional Training auch die Grundlage für spezifisches Athletic Performance Training darstellt. ■



Rached Ben Braham
 Der Neuro- und Athletic Performance Coach hat 2002 das RD Health and Performance Center in Winterthur eröffnet. 2018 wurde das Portfolio um die RD Performance Academy erweitert und fungiert als Partnerinstitution der SAFS in den Bereichen Functional Training und Neuro-/Athletic Performance. Ben Braham entwickelte u. a. das Konzept «Healthy Performance».

Literaturliste

Behm, D. G., Drinkwater, E. J., Willardson, J. M., & Cowley, P. M. (2010). The use of instability to train the core musculature. *Applied physiology, nutrition, and metabolism = Physiologie appliquee, nutrition et metabolisme*, 35(1), 91–108.

Bashir, M., Soh, K., Samsudin, S., Akbar, S., Luo, S. & Sundari, J. (2022). Effects of functional training on sprinting, jumping, and functional movement in athletes: A systematic review. Verfügbar unter <https://www.frontiersin.org/journals/physiology/articles/10.3389/fphys.2022.1045870/full>

Smith, L. E., Van Guilder, G. P., Dalleck, L. C. et al. (2022). The effects of high-intensity functional training on cardiometabolic risk factors and exercise enjoyment in men and women with metabolic syndrome: study protocol for a randomized, 12-week, dose-response trial. *Trials* 23, 182.

Xiao, W., Soh, K., Wazir, M., Talib, O., Bai, X., Bu, T., Sun, H., Popovic, S., Masanovic, B. & Gardasevic, J. (2021). Effect of Functional Training on Physical Fitness Among Athletes: A Systematic Review. Verfügbar unter <https://www.frontiersin.org/journals/physiology/articles/10.3389/fphys.2021.738878/full>

Praxismeinung Rached Ben Braham

TRAININGSLEHRE VS. TRAININGSLEERE

Damit das funktionelle Training die Ziele erreicht, mehrere Muskeln gleichzeitig zu aktivieren, wodurch Beweglichkeit und Verletzungsprävention unterstützt werden, beginnt die Steuerung im Gehirn. Die Funktionalität orientiert sich am SAID-Prinzip (SAID = specific adaptation to imposed demands). Gezieltes Training verbessert somit Leistungsfähigkeit und Verletzungsresistenz.

Was ist Functional Training?

Das «Healthy Performance»-Konzept dient – nicht nur im Functional Training – als «gesamtheitliche Betrachtungsweise» für die Bereiche Mindset, Nutrition, Training und Regeneration (vergleiche «Jeder Tag zählt» von Mark Verstegen). Die erwähnten Bereiche arbeiten synergistisch-symbiotisch zusammen. Mittel- und langfristig ist die «Healthy Performance» nur gewährleistet, wenn alle Bereiche optimal entwickelt sind. Im Neuro-Functional-Training (NFT) werden daher auch vordergründig Übungen, die der «neuronalen Verschaltung» im Gehirn entsprechen, ausgeführt. Unilaterale (einseitige) Bewegungen – ipsilateral oder contralateral kombiniert, Rotationen (Rumpf), stossen, halten, ziehen, tragen, werfen –, und dies in sämtlichen Winkeln und Ebenen, fordern und fördern den Trainierenden in seiner «natürlichen Bewegungsintelligenz».

Sensory Input – Integration – Motor Output

Oft wird bewusst im Bereich des Motor Output trainiert. Im NFT wird dem Verarbeitungsprozessgesetz «Sensory before Motor» durch ein ZNS-orientiertes Warm-up (System Prep) Rechnung getragen. Je besser die sensorischen Informationen im Gehirn verarbeitet werden, desto höher fällt die Qualität des Motor Outputs aus. Die Erweiterung der gezielten Trainingsreize auf die Bewegungssteuerungssysteme ermöglicht dem Trainierenden einen enormen positiven Einfluss auf die Entwicklung der «natürlichen Bewegungsintelligenz», die Bewegungseffizienz und das körperliche Wohlbefinden. Dieser Einfluss startet bereits mit einem NFT-Warm-up. Es beinhaltet Übungen zur Aktivierung des Sensory Inputs, zur Verbesserung der Körperkartierung (proprioceptive Mapping) und des Gleichgewichtssystems. Beim Training des Gleichgewichtssystems werden u. a. Kopfposition, Kopfhaltung und Ausrichtung der Augen am Horizont in Relation zur Unterstützungsfläche verbessert. Durch die Nutzung von Instabilitätstools wird das propriozeptive System weiterentwickelt (Cobb, 2024). Anschliessend werden die Kraftübertragungssäulen des Körpers (Schulter und Schultergürtel, Wirbelsäule und Rumpfmuskulatur, Hüfte und Gesässmuskulatur sowie Beckenstabilisatoren und Beckenboden) mit diversen Stütz- und Halteübungen statisch sowie dynamisch trainiert («Pillar Prep», Verstegen, 2011).

Das SAID-Prinzip

Beim Training für die Verbesserung der Alltagsgesundheit sowie beruflichen Besonderheiten sind also funktionelle Bewegungen wie Aufstehen, Treppensteigen, Lasten anheben vordergründig zu trainieren (Stufe 1 der erweiterten Leistungspyramide). Im Functional Training bzw. Athletic-Performance-Training eines Leistungssportlers (Stufen 2 und 3 der erweiterten Leistungspyramide) wird das Sportlerprofil, das durch zwölf Athletikfaktoren definiert ist und den Athlet 1.0 darstellt, benötigt. Je nach Anspruch seiner Sportart und seines Ist-Zustandes (Athlet 1.0) werden daraus geeignete und zielführende Trainingsinterventionen bestimmt.

Steigerung der sportlichen Leistung

Durch ein gezieltes Planning und Programming werden positive Effekte auf der Stufe «Funktionelle Bewegung» sowie «Funktionelle Leistung und Spezifische Fertigkeiten» erzielt. Dies zeigen die Ergebnisse eines systematischen Reviews (Bashir et al., 2022). Insbesondere in den Athletikfaktoren mit «Schnellkraftkomponenten» zeigten sich hochwertige Transferprozesse vom Training auf die sportliche Leistung. SAID stellt einen hohen Anspruch an das Fachwissen und die Handlungskompetenz der Trainer: Der Trainierende muss als «Athlet 1.0» erfasst sowie die Ansprüche an ihn evaluiert werden. Schliesslich begleitet der Trainer den Athleten auf seinem Transferweg zum «Athlet 2.0».

NFT – das «biomorphe» Trainingskonzept

Einrichtungen zur Praktizierung von NFT sollten grossen Wert auf ausreichend Bewegungsraum, einen geeigneten Bodenbelag, hochwertige Tools und dementsprechend versierte Trainer legen. Aus neurozentrierter Betrachtungsweise werden ausserdem der Beleuchtung, Raumfarbe, Temperatur, Art der Materialien u. a. eine «funktionelle» Komponente zugesprochen. Das NFT lässt sich auf jeden Trainierenden individualisieren. Dies kann weitere Zielgruppen für Studios eröffnen.

Fazit

Das NFT ist eine Weiterentwicklung des Functional Trainings, das gezielt den sensorischen Input verbessert, um qualitativ hochwertigen Motor Output zu fördern. Durch biomorphe Bewegungen wird die natürliche Bewegungsintelligenz unterstützt und dem Gehirn sichere Rückmeldungen gegeben, was eine Übertragbarkeit auf Alltag, Beruf und Sport ermöglicht. Es optimiert Athletikfaktoren wie Balance, Stabilität, Kraft und Schnelligkeit und fördert die Sturzprävention. Es wirkt positiv auf die kardiometabolische Gesundheit, insbesondere durch High-Intensity Functional Training, sofern eine ausgewogene Belastung und Erholung gewährleistet sind. NFT zielt auf nachhaltige positive Anpassungsprozesse. ■



Wissenschaftlich belegte Vielseitigkeit

Pilates für verschiedene Zielgruppen

Was haben Rückenschmerzen, Schwangerschaft und Jugendsport gemeinsam? Sie alle können durch Pilates positiv beeinflusst werden! Wissenschaftliche Studien zeigen, wie vielseitig und effektiv dieses Training ist – egal, ob für Mütter, Senioren oder Jugendliche.

Pilates, von Joseph Pilates im 20. Jahrhundert entwickelt, ist ein vielseitiges Übungssystem, das kontrollierte Bewegungen zur Stärkung der Rumpfmuskulatur, Verbesserung der Körperhaltung und Erhöhung der Flexibilität nutzt. Es fördert nicht nur die Rumpfstabilität, sondern auch das Gleichgewicht

und die Körperwahrnehmung, was es für diverse Zielgruppen wertvoll macht. Pilates hat also viele positive Effekte – und das für verschiedene Bevölkerungsgruppen, einschliesslich Menschen mit Rückenbeschwerden, älterer Erwachsener, Schwangeren sowie Kindern und Jugendlichen.

Foto: photography1971 – stock.adobe.com



Pilates bei Rückenschmerzen

Die Übersichtsarbeit «The effectiveness of Pilates exercise in people with chronic low back pain: a systematic review» von Wells et al. (2014) untersuchte die Wirksamkeit von Pilates-Übungen bei Personen mit chronischen unspezifischen Rückenschmerzen (CLBP). Ziel war es, durch eine systematische Übersicht randomisierter kontrollierter Studien (RCTs) festzustellen, ob Pilates signifikante Verbesserungen in Bezug auf Schmerzen und funktionelle Fähigkeiten bietet.

Die Forschenden durchsuchten eine Vielzahl von medizinischen Datenbanken und identifizierten insgesamt 152 Studien, von denen 14 die Einschlusskriterien erfüllten. Zwei unabhängige Gutachter bewerteten die methodologische Qualität dieser RCTs und extrahierten relevante Informationen. Die Ergebnisse zeigten, dass Pilates-Übungen

kurzfristig signifikante Verbesserungen bei Schmerzen und funktionellen Fähigkeiten im Vergleich zu üblicher Pflege und körperlicher Aktivität zwischen vier und 15 Wochen nach Trainingsbeginn bewirkten. Es wurden jedoch keine signifikanten Unterschiede nach 24 Wochen festgestellt.

Darüber hinaus gab es keine konsistenten statistisch signifikanten Unterschiede zwischen den Verbesserungen durch Pilates, Massagetherapie oder andere Übungsformen. Die Studie kommt zu dem Schluss, dass Pilates-Übungen kurzfristig wirksamer sind als übliche Behandlungsmethoden und vergleichbare Effekte wie Massagetherapie bieten. Zukünftige Forschungen sollten sich auf die Optimierung von Pilates-Übungsdesigns konzentrieren, um herauszufinden, ob bestimmte Gruppen von Menschen mit CLBP besonders profitieren können.

Pilates für ältere Erwachsene

Mit zunehmendem Alter sind viele Menschen von Muskelabbau, verminderter Flexibilität und Gleichgewichtsstörungen betroffen. Carral et al. (2014) führten eine randomisierte kontrollierte Studie durch, die ergab, dass Pilates signifikante Verbesserungen in der Balance und Mobilität älterer Erwachsener bewirken kann. Diese Effekte können das Sturzrisiko reduzieren, was besonders für die ältere Bevölkerung von Bedeutung ist. Eine systematische Übersichtsarbeit von Metz et al. (2021) wurde mit dem Ziel durchgeführt, die Auswirkungen von Pilates-Übungen auf physisch-funktionale Aspekte und die Lebensqualität älterer Erwachsener zu bewerten. Die Untersuchung betrachtete verschiedene relevante Parameter, darunter Gleichgewicht, Muskelkraft, Lebensqualität, Stimmung, Autonomie und Flexibilität. Die Autoren schlossen randomisierte kontrollierte Studien (RCTs) ein, die Pilates als Intervention verwendeten und eine Kontrollgruppe zum Vergleich hatten. Die Daten wurden aus mehreren wissenschaftlichen Datenbanken (Pubmed, Web of Science, LILACS, Cochrane Library und EMBASE) gesammelt. Insgesamt wurden 1639 Studien identifiziert, von denen 28 Artikel (24 RCTs mit insgesamt 897 Teilnehmenden) in die Analyse aufgenommen wurden. Der Grossteil der Teilnehmenden war weiblich. Eine Reduktion der Zeit um 0,92 Sekunden bei der Durchführung des Timed Up and Go (TUG) wurde in den RCTs beobachtet, was auf eine Verbesserung der Mobilität hinweist. Obwohl die Metaanalyse keine signifikanten Unterschiede auf der Berg-Balance-Skala ergab, zeigt die Studie das Potenzial von Pilates als vorteilhafte Trainingsmethode für ältere Erwachsene, um physisch-funktionale Leistungen zu verbessern und möglicherweise die Lebensqualität zu steigern.

Pilates für Schwangere und junge Mütter

Pilates für Schwangere und junge Mütter hat besondere Anforderungen und wird oft angepasst, um die körperlichen Veränderungen und speziellen Bedürfnisse in der Schwangerschaft zu berücksichtigen. Pilates ist dafür bekannt, die Beckenbodenmuskulatur zu stärken und Rückenschmerzen zu lindern, was das Risiko von Inkontinenz nach der Geburt reduzieren kann (Viereck et al., 2021). ▶

Eine gründliche Überprüfung der Bewegung während der Schwangerschaft von Nascimento et al. (2012) zeigte, dass regelmässige körperliche Aktivität wie angepasstes Pilates positive Effekte auf die kardiovaskuläre Fitness und das allgemeine Wohlbefinden von Schwangeren hat. Vor allem bei Frauen mit Gestationsdiabetes kann körperliche Aktivität den Insulinbedarf senken, was die Belastung durch zusätzliche medizinische Interventionen mindern könnte.

Es gibt jedoch Bedenken, dass klassische Pilates-Übungen nicht immer optimal für Schwangere sind, besonders Übungen mit starken Rumpfbeugen. Da der Schwerpunkt in der Schwangerschaft verlagert ist und die Bauchmuskeln gedehnt werden, könnten Rumpfbeugen oder intensives Bauchmuskeltraining unangebracht sein und das Risiko für Beschwerden wie Rückenschmerzen erhöhen. Deshalb empfehlen viele Experten und Trainer speziell angepasste Pilates-Programme, die sich auf kontrollierte, sanfte Bewegungen und stabilisierende Übungen konzentrieren. Diese Programme minimieren die Anzahl an Rumpfbeugen und beinhalten stattdessen Übungen, die Beckenboden, untere Rücken- und Gesässmuskulatur sanft stärken und das Gleichgewicht fördern.

Die Anpassung von Pilates für Schwangere sollte besonders für Frauen berücksichtigt werden, die zuvor nicht aktiv waren, indem die Intensität mild bis moderat gehalten wird. Zudem sollten die Trainingseinheiten überwacht werden, um die Ausführungen zu optimieren und eine sichere Umgebung für Mutter und Kind zu gewährleisten.

Pilates für Kinder und Jugendliche

Die systematische Überprüfung und Metaanalyse von Cibinello et al. (2023) untersuchte die Auswirkungen von Pilates auf Kinder und Jugendliche, um die Evidenz für diese Trainingsform im Hinblick auf gesundes Wachstum und Entwicklung zu evaluieren. Angesichts der zunehmenden Nutzung von Pilates sowohl als eigenständige Übung als auch als ergän-

zendes «Werkzeug» in der pädiatrischen Rehabilitation, zielte die Studie darauf ab, die Vorteile von Pilates in dieser Altersgruppe zu unterstützen.

In der Untersuchung wurden fünf elektronische Datenbanken nach randomisierten kontrollierten Studien und quasi-experimentellen Studien durchsucht, die Kinder oder Jugendliche als Teilnehmende hatten und Pilates-Übungen (auf Matten oder Geräten) beinhalteten. Die Studien, die sich mit gesundheitlichen und körperlichen Leistungsfähigkeiten befassten, wurden analysiert. Insgesamt erfüllten 15 von 945 gesichteten Studien die Einschlusskriterien und umfassten 1235 Teilnehmende.

Hierbei zeigte sich ein signifikanter positiver Trend zur Verbesserung der Flexibilität in der Pilates-Gruppe im Vergleich zur Kontrollgruppe.

Diese Ergebnisse belegen zwar einerseits, dass Pilates eine effektive Möglichkeit zur Verbesserung der Beweglichkeit bei Kindern und Jugendlichen ist, andererseits wird dadurch auch die Notwendigkeit zur Durchführung weiterer Forschungsarbeiten unterstrichen, um die potenziellen Vorteile von Pilates für diese Altersgruppe besser verstehen und bestätigen zu können.

Fazit

Pilates zeigt sich als effektive Methode zur Förderung der körperlichen Gesundheit in verschiedenen Bevölkerungsgruppen. Es bietet signifikante Vorteile für Menschen mit Rückenschmerzen, verbessert die Mobilität älterer Erwachsener und unterstützt schwangere Frauen sowie Kinder und Jugendliche bei der Entwicklung einer gesunden Körperhaltung. Die Evidenz legt nahe, dass Pilates auch therapeutische Vorteile bieten kann, die durch zukünftige Untersuchungen weiter erforscht werden sollten. ■



Sara Martinovic
Die wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Entwicklungsabteilung der Swiss Academy of Fitness & Sports legt ihren Schwerpunkt auf die Förderung der evidenzbasierten und zielgruppengerechten Gesundheitskommunikation. Sie hat an der Zürcher Fachhochschule für angewandte Wissenschaften den Bachelor of Science in Gesundheitsförderung & Prävention absolviert.



Kerstin Schaller
Die Dozentin für Pilates bei der SAFS in Zürich hat zahlreiche Aus- und Weiterbildungen für Pilates auf der Matte und auf dem Reformer absolviert. Seit Abschluss des Sportlehrerstudiums und der Sportlehrerausbildung liegt ihr Tätigkeitsschwerpunkt auf dem Fitness- und Gesundheitssport. Neben Pilates gilt ihre Leidenschaft ebenso dem Rückentraining.

Auszug aus der Literaturliste

Cibinello, F. U., Carolyn de Jesus Neves, J., Janeiro Valenciano, P., Shizuko Fujisawa, D. & Augusto Marçal Camillo, C. (2023). Effects of Pilates in children and adolescents – A systematic review and meta-analysis. *Journal of bodywork and movement therapies*, 35, 400–412.

Metz, V. R., Scapini, K. B., Dias Gomes, A. L., Andrade, R. M., Brech, G. C., & Alonso, A. C. (2021). Effects of pilates on physical-functional performance, quality of life and mood in older adults: Systematic review and meta-analysis of randomized clinical trials. *Journal of bodywork and movement therapies*, 28, 502–512.

Wells, C., Kolt, G. S., Marshall, P., Hill, B., & Bialocerkowski, A. (2014). The effectiveness of Pilates exercise in people with chronic low back pain: a systematic review. *PloS one*, 9(7), e100402.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte info@fitness-tribune.com.

qualitop

WIR GARANTIEREN QUALITÄT

QUALITÄTSLABEL FÜR FITNESS- & GESUNDHEITSFÖRDERUNG



WIRKSAMES
TRAINING



SICHERES
TRAINING



GEPRÜFTE ANBIETER



KRANKENKASSEN
ANERKANNT

Informationen & Anmeldung

www.qualitop.ch | info@qualitop.ch | +41 44 430 14 01





Verbesserte Leistung durch Mitgliederfeedback

Aktive Feedbackkultur im Centeralltag

Kontinuierliche Entwicklung sowie Innovationen im Fitnesscenter sind nur möglich, wenn die Betreibenden aktuelle Vorgänge und Gegebenheiten immer wieder reflektieren. Ein wichtiger Aspekt in diesem Zusammenhang ist der Einbezug von Mitgliederfeedback. Aber worauf ist in der Umsetzung zu achten und wie gehen Sie konstruktiv mit Kritik um?

Studien zu aktuellen Fitnesstrends, Marktentwicklungen sowie Customer Insights zu individuellen Motiven/Zielen bieten Fitnessanlagen eine gute Orientierungsgrundlage, was Trainierende und die Branche derzeit bewegt (DSSV, 2023; IHRSA, 2022; Thompson, 2023). Neben diesen übergeordneten Erkenntnissen ist für Fitness- und Gesundheitsunternehmen vor allem spezifisches Wissen über die eigenen Mitglieder und deren konkrete Bedürfnisse, Wünsche und Ansprüche erfolgsentscheidend, um die eigenen Angebote und Dienstleistungen kontinuierlich weiterzuentwickeln und sich an veränderte Markt- bzw. Kundenbedürfnisse bestmöglich anzupassen (Kobel, 2022).

Feedback:

Masstab für Erfolg und Antrieb für Innovation

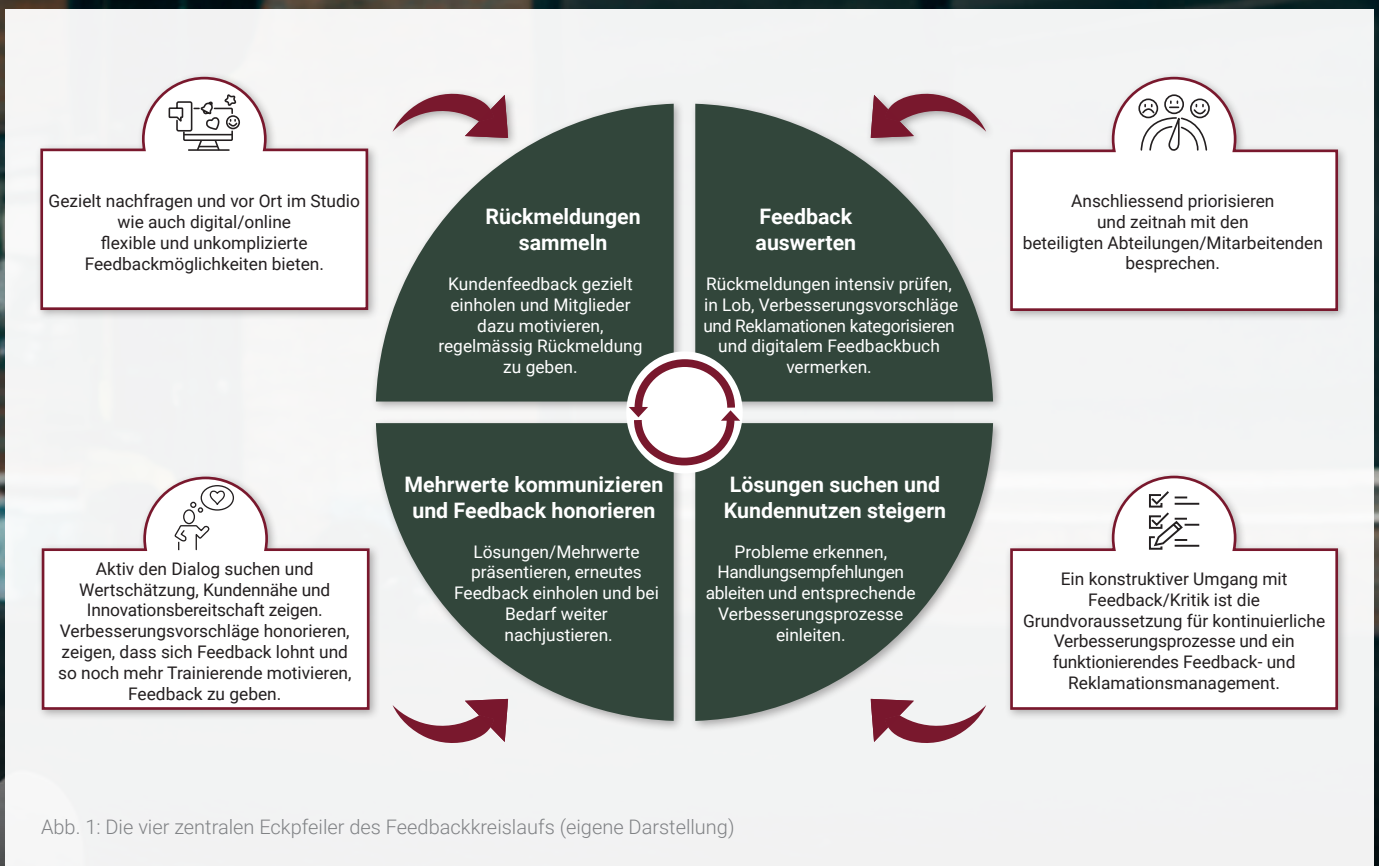
Für Fitness- und Gesundheitsanlagen ist Kundenfeedback ein äusserst wertvolles Instrument, das nicht nur Customer Insights liefert, sondern auch hilfreiche Entwicklungs- und

Verbesserungspotenziale im Rahmen der Service- und Betreuungsqualität aufdeckt.

Durch regelmässiges Feedback können Fitnesscenter ...

- ... aktuelle Informationen zu Kundenbedürfnissen und der Mitgliederzufriedenheit erhalten.
- ... bestehende Probleme und Schwachstellen im Unternehmen identifizieren.
- ... Impulse für Innovationen/Optimierungen in der Produkt-/Serviceentwicklung nutzen.
- ... langfristig die Kundenzufriedenheit und die Mitgliederbindung steigern.

Umso wichtiger ist, dass Studios nicht nur auf Feedbacks/ Kommentare/Hinweise usw. warten, sondern proaktiv bei den Mitgliedern nachfragen und Rückmeldungen systematisch auswerten.



Wege zur effektiven Einholung von Rückmeldungen

Fitnessstudios stehen in der Praxis verschiedene digitale und analoge Möglichkeiten zur Verfügung, um an Kundenfeedback zu gelangen: So können mithilfe digitaler Tools (Touchdisplay im Kursraum, QR-Code für Verbesserungsvorschläge an der Rezeption, Feedback-Button auf der Homepage/in der Studio-App, Online-Mitgliederbefragung usw.) wie auch persönlich im Face-to-face- oder Telefongespräch wertvolle Informationen gesammelt werden. Sensibilisieren und schulen Sie Ihr Trainer-/Serviceteam, damit sie beim täglichen Kundenkontakt aktiv zuhören, gezielt nachfragen und relevante Informationen auch entsprechend weitergeben.

Eine einfache und schnelle Möglichkeit, die sich in der Praxis etabliert hat, um Mitgliederfeedback einzuholen und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit/Weiterempfehlungsbereitschaft abzufragen, ist der Net Promoter Score (NPS) (Reichheld & Markey, 2011). In Kombination mit der entsprechenden Zusatzfrage (Was ist der wichtigste Grund für diese Bewertung?) liefert die NPS-Analyse nützliche Informationen sowie einen Status quo in puncto Mitgliederzufriedenheit (Clemann & Schmidt, 2018).

Online-Mitgliederbefragungen und eine Kundenzufriedenheitsanalyse mittels des SERVQUAL-Ansatzes (Bruhn, 2004)

liefern durch ihren detaillierten Soll-Ist-Abgleich von Erwartungen und dem wahrgenommenen Service-/Trainingserlebnis deutlich umfangreichere Ergebnisse als der NPS, sind dafür in der Umsetzung aber auch deutlich zeit- und arbeitsintensiver. Verschiedene Mitgliederverwaltungssysteme bieten Centern hier bereits praktische Hilfestellungen und Erhebungstools an, um Kundenfeedback effektiv einzuholen und auszuwerten. Generell sollten die unterschiedlichen Feedbacktools mit Bedacht punktuell eingesetzt und sinnvoll kombiniert werden, ohne die Mitglieder mit Umfragen zu «bombardieren» und damit abzuschrecken.

Der Kundenfeedbackkreislauf in Abbildung 1 basiert auf aktuellen betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen (Gouthier et al., 2007; Helmold, Laub, Flashar, Fritz & Dathe, 2023; Jöns & Bungard, 2020; Kaiser, 2005; Töpfer, 2008, 2020), fasst die wichtigsten Schritte zusammen und zeigt, worauf Sie bei der Umsetzung achten sollten.

Jedes Feedback bietet Einsichten

Wichtig ist, dass jedes Feedback – ganz egal, ob positiv oder negativ – gleichermaßen aufgenommen, wertgeschätzt und zeitnah weiterverfolgt wird. Grundlegend wird in der Praxis zwischen positivem (Lob), konstruktivem (Verbesserungsvorschläge) und negativem Kundenfeedback (Kritik/Reklamationen) ▶

unterschieden. Alle drei Rückmeldungen sind hilfreich und sollten systematisch erfasst, kategorisiert, nach Dringlichkeit priorisiert und gemeinsam mit dem Team besprochen werden.

Unabhängig davon, ob Sie Mitgliederfeedback auf digitalem Weg oder Face-to-face erhalten, sollten Sie sich zuallererst für die Rückmeldung bedanken. Im persönlichen Kontakt mit den Mitgliedern ist das meist selbstverständlich – Gleiches gilt aber auch für Ihre Online- und Social-Media-Kanäle, Google-Bewertungen etc. Auch hier sollten Sie auf Rückmeldungen zeitnah reagieren und diese beantworten. Danach sollten Sie mit der jeweiligen Abteilung und den Beteiligten die Inhalte gemeinsam besprechen, ihr weiteres Vorgehen abstimmen und bei Bedarf gemeinsam nach Lösungen/Verbesserungspotenzialen suchen.

Tipp: Im fordernden und stressigen Arbeitsalltag wird häufig nur das negative Feedback weitergegeben, Lob als Selbstverständlichkeit angenommen und so wertvolles Motivationspotenzial verschenkt. Geben Sie positive Rückmeldungen direkt an Ihr Team weiter, zeigen Sie so Wertschätzung für die engagierte Arbeit und nutzen Sie solche Gelegenheiten zur Mitarbeitermotivation.

Mit Kritik lösungsorientiert umgehen

Konstruktive Kritik und berechtigte Reklamationen sind für die langfristige Unternehmensweiterentwicklung und Dienstleistungsoptimierung wichtig.



IHRE UNZUFRIEDENSTEN KUNDEN SIND IHRE BESTE LERNQUELLE.

Bill Gates



Rückmeldungen zu bspw. fehlenden Angeboten/Geräten/Kursen, verbesserungswürdigen Prozessen, unfreundlichen Mitarbeitenden, Defekten oder Fehlern auf der Website sollten intensiv geprüft, zeitnah gelöst und anschliessend in einem speziellen digitalen Feedbackbuch gesammelt werden. Hier sollten sowohl Eingangsdatum und Art der Rückmeldung (Lob, Anregung, Kritik), Priorität (hoch/mittel/niedrig) als auch der aktuelle Bearbeitungsstatus (offen/beantwortet/gelöst) und die zuständigen Mitarbeitenden dokumentiert werden. So sichern Sie, dass Sie und Ihr Team auch zu einem späteren Zeitpunkt diese Informationen/Rückmeldungen transparent nachvollziehen und überprüfen können. Kritikpunkte und Verbesserungsvorschläge, die seitens Ihrer Mitglieder regelmässig geäussert werden und im Feedbackbuch ständig wiederkehren, sollten ernst genommen und – sofern Sie diese beeinflussen/ändern können – auch im Sinne der Mitglieder entsprechend umgesetzt und optimiert werden.

Vorteile der Kunden im Fokus

Bei all Ihren Lösungen und Verbesserungsprozessen sollten

Sie immer den individuellen Kundennutzen in den Mittelpunkt stellen und das Ganze durch die Kundenbrille betrachten (Kobel & Schmidt, 2021). Überprüfen Sie im persönlichen Austausch mit dem/der Feedbackgeber/-in selbst, ob das Problem auch tatsächlich gelöst und man seinen/ihren Wünschen/Bedürfnissen auch effektiv nachgekommen ist. Hier können Selbst- und Fremdwahrnehmung nämlich durchaus auseinandergehen. Sollte das der Fall sein, gilt es weiter nachzujustieren.

Kommunikation und Transparenz

Durch das persönliche Nachfassen erfahren Sie aus erster Hand, ob bzw. wie gut die Anpassungen in der Praxis tatsächlich greifen und einen echten Mehrwert/Nutzen für das Mitglied bieten. Gleichzeitig zeigen Sie dadurch auch Engagement und Kundennähe, was sich wiederum positiv auf die Mitgliederbeziehung und die Kundentreue auswirken kann (Lohau, 2023). Durch solche kontinuierlichen Verbesserungsprozesse schaffen Sie nachhaltig neue Mehrwerte und Lösungen, die langfristig allen Mitgliedern im Center zugutekommen. Dass Sie offen für Innovationen/Veränderungen sind und sich noch mehr Rückmeldungen seitens der Mitglieder wünschen, sollten Sie auch klar nach aussen kommunizieren und transparent aufzeigen. Über Gewinnspiele, Incentives/Upgrades (kostenlose Ernährungsberatung, PT-Stunde o. Ä.) können Sie hier zusätzliche Motivationsanreize schaffen und auch ein Belohnungssystem für konstruktive Verbesserungsvorschläge etablieren. Damit unterstreichen Sie noch einmal, dass sich Feedback definitiv lohnt und alle gemeinsam voranbringt.

Fazit

Ehrliches und kritisches Mitgliederfeedback ist für Fitness- und Gesundheitsstudios ein äusserst wichtiges und nützliches Tool, um die eigenen Angebote und Dienstleistungen auf den Prüfstand zu stellen, gezielt weiterzuentwickeln und so das Trainings-/Serviceerlebnis nachhaltig zu verbessern. Scheuen Sie sich nicht davor, regelmässig Mitgliederfeedback einzuholen, denn Ihre Kundinnen und Kunden sind Ihre besten Informations-, Inspirations- und Lernquellen. ■



Florian Schmidt
 Nach einem Hotelmanagement-Studium und mehreren Jahren Berufserfahrung in der internationalen Hotellerie absolvierte Florian Schmidt zusätzlich ein Bachelor- und Master-Studium in Sportwissenschaft (Schwerpunkte Leistungs- und Gesundheitssport). Er ist als Dozent und Wissenschaftsredakteur für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHFG) und die BSA-Akademie tätig.

Auszug aus der Literaturliste

Clemann, T. & Schmidt, F. (2018). Vom Net Promoter System in der Praxis profitieren. *fitness MANAGEMENT international*, 6 (140), 76–79.

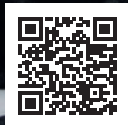
Helmold, M., Laub, T., Flashar, B., Fritz, J. & Dathe, T. (Hrsg.). (2023). *Qualität neu denken: Innovative, virtuelle und agile Ansätze entlang der Wertschöpfungskette*. Wiesbaden: Springer Gabler.

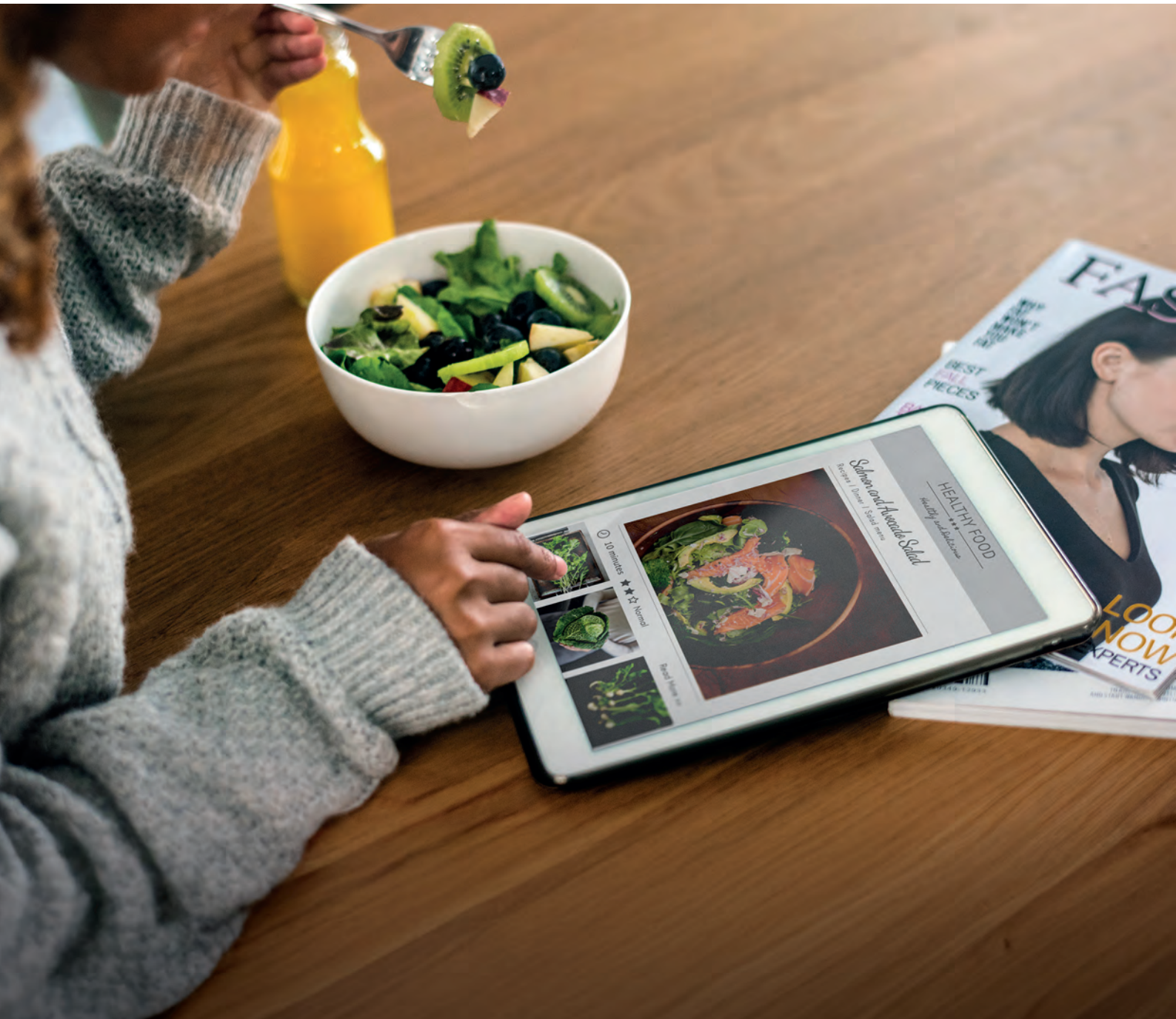
Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte info@fitness-tribune.com.

MACH WEITER!

safsw Weiterbildung.ch

Infos &
Anmeldung





Aufklärungsarbeit in Fitnessstudios

Clean Eating, Low Carb, Fasten – Trendcheck Ernährung

Lebensphilosophie, Gesundheitsaspekte, Achtsamkeit – die Hintergründe für das stetige Erscheinen neuer sogenannter Ernährungstrends sind so vielfältig wie die innovativen Ernährungsweisen selbst. Von Paleo-Ernährung über intermittierendes Fasten bis hin zu pflanzenbasiertem Essen lässt sich die Liste der Trends scheinbar endlos erweitern. Doch wie sinnvoll sind sie und welche Rolle können Fitnesscenter bei der Aufklärung darüber spielen?

Foto: Rawpixel.com – stock.adobe.com

Die Idee von der «einen» speziellen Ernährungsform, die allen Menschen gleichermaßen ein gesundes und fittes Leben beschert, gehört aufgrund immer neuer Erkenntnisse aus der Ernährungswissenschaft mittlerweile endgültig der Vergangenheit an (NutritionHub & BZfE, 2023).

Stattdessen entsteht Raum für eine grosse Diversität an Ernährungsströmungen. Während die jedes Jahr aufs Neue aufkommende, zigste «Wunderdiät» als unwissenschaftlicher Hype zum Glück relativ schnell wieder «out» ist, liegt für verschiedene Ernährungsansätze eine zunehmende wissenschaftliche Evidenz vor, wodurch diese (für unterschiedliche Personengruppen) eine längerfristige und nachhaltige Daseinsberechtigung haben. Egal ob Low Carb, High Carb, vegan, intermittierendes Fasten, plant-based oder Paleo – für jede Ernährungsform gibt es eine passende Zielgruppe bzw. besteht weg vom strengen Dogmatismus die Möglichkeit, im Ernährungsalltag flexibel zwischen einzelnen sinnvollen Ansätzen variieren zu können (z. B. ein Fastentag in der Woche oder zwei Tage rein pflanzliche Ernährung). In Zukunft wird es daher immer wichtiger werden, dass über allgemeingültige und anerkannte gesundheitsförderliche Ernährungsempfehlungen hinaus vor allem die Individualität des Einzelnen in den Mittelpunkt gerückt wird, um spezifisch zu ihm passende Ernährungsmassnahmen im Sinne seiner Gesundheit abzuleiten.

übergeordnete Ziel verfolgt, den Gesundheitsstatus und das Wohlbefinden eines Menschen nachhaltig zu optimieren (BZfE, 2023). Im «Trendreport Ernährung 2023» wird der personalisierten Ernährung ein wichtiger Stellenwert in der Zukunft vorhergesagt (NutritionHub & BZfE, 2023). Auch für Center ergibt sich die Möglichkeit, das Zukunftspotenzial der personalisierten Ernährung für die eigenen Mitglieder und sich zu nutzen.

In vielen Fitness- und Gesundheitseinrichtungen findet sich die personalisierte Ernährung (zumindest in ihren Grundzügen) bereits im Angebot der individuellen Ernährungsberatung wieder. Dabei geht es eben längst nicht mehr nur darum, dass Mitgliedern ausschliesslich ein allgemeines Ernährungsprogramm (z. B. auf Lizenzbasis) empfohlen wird, das für die breite Masse bestimmt ist, sondern dass die Kunden die Möglichkeit erhalten, von qualifizierten Ernährungsfachkräften ganz individuell zu ihrer Ernährung beraten zu werden. Denn der Mitgliederstamm in einem Studio ist oft bunt gemischt und umfasst Junge und Alte, Gesunde und gesundheitlich Angeschlagene sowie sehr (oder nur bedingt) sportlich ambitionierte Menschen, die allesamt einen eigenen Bedarf an Energie, Makro- und Mikronährstoffen sowie persönliche Vorlieben und Abneigungen haben, die im Rahmen der personalisierten Ernährung erkannt und berücksichtigt werden müssen. In Tabelle 1 sind diesbezüglich aktuelle Ernährungsthemen

INDIVIDUALITÄT IN PUNCTO ERNÄHRUNG IST WICHTIGER DENN JE

STUDIOS HABEN VERSCHIEDENE MÖGLICHKEITEN, AKTUELLE ERNÄHRUNGSTHEMEN AUFZUGREIFEN

Konzept der personalisierten Ernährung im Fitnesscenter

Die Lebenswelt der Menschen ist heutzutage so einzigartig wie nie und führt in einem komplexen Zusammenspiel aus individuellen und äusseren Einflussfaktoren zu einem ganz eigenen Anspruch an die Ernährung einer Person. Diese Ansicht wird im Konzept der «personalisierten Ernährung» aufgegriffen, die das

zusammengetragen, die für die unterschiedliche Kundschaft eines Studios eine relevante Rolle spielen können.

Verschiedene Zielgruppen, verschiedene Ernährungsweisen

Wie wichtig eine bedarfsgerechte Ernährung für die athletische Performance ist, ist leistungsorientierten Sportlern ▶

Tab. 1: Ausgewählte aktuelle Ernährungsthemen (eigene Darstellung)

• Darmgesundheit	• Paleo-Ernährung
• Metabolische Flexibilität	• Vegetarische/Vegane Ernährung
• Fastentechniken (z. B. Scheinfasten, 16:8)	• Gesundheit im Alter
• Chrononutrition	• Antientzündliche Ernährung
• Spezifische Nährstoffe (z. B. Omega-3-Fettsäuren, Proteine, Vitamin D)	• Clean Eating
• Intuitive Ernährung	• Sinnvoller Einsatz von Nahrungsergänzungsmitteln
• Achtsamkeit beim Essen	• Klimafreundliche und nachhaltige Ernährung
• Low Carb/High Carb/Flexi Carb	

natürlich bewusst. So wird die optimale Versorgung des Körpers mit Kohlenhydraten, Proteinen, Omega-3-Fettsäuren sowie notwendigen Mikronährstoffen meist selbstverständlich beachtet. Die Forschung zeigt aber auch, dass die Darmgesundheit einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf die körperliche Leistungsfähigkeit und die Muskelfunktion eines Sportlers haben kann. Eine gesundheitsförderliche Zusammensetzung der Darmmikrobiota geht mit einem antientzündlichen Milieu einher, das die Neubildung von Mitochondrien sowie die Glykogen- und Muskelproteinsynthese steigert und damit insgesamt einen positiven Effekt auf die Muskelkraft, die Trainingsanpassung und die maximale Sauerstoffaufnahme (VO_{2max}) hat (Przewłócka et al., 2020).

Für abnehmwillige Studiokundschaft hat sich die Reduktion der Kohlenhydrate in der Nahrung zugunsten von mehr Protein und Fett bereits vielfach als effektive Strategie zur Gewichtsreduktion bewährt (Soltani, Jayedi, Abdollahi, Vasmehjani, Meshkini & Shab-Bidar, 2023). Darüber hinaus sind verschiedene Fastentechniken (z. B. intermittierendes Fasten, Scheinfasten) weitere vielversprechende Ansätze, um überschüssiges Körperfett zu verlieren und die Funktionstüchtigkeit des Energiestoffwechsels (metabolische Flexibilität) zu trainieren (Mishra & Longo, 2022; Palmer & Clegg, 2022; Soliman, 2022). Für Fitnesscenter wäre hier das Angebot einer vom Ernährungsprofi begleiteten Fastengruppe eine praxistaugliche Idee zur Umsetzung.

Viele Studiomitglieder der Generation 60 plus arbeiten hochmotiviert an dem Ziel, ihren Körper bis ins hohe Alter fit und gesund zu halten. Zu diesem Zweck ist neben einem effektiven Krafttraining vor allem eine optimale Versorgung mit Nahrungsproteinen (1,6 bis 1,8 g Protein pro Kilogramm Körpergewicht) unerlässlich, um dem altersbedingten Abbau der Muskelmasse und dem Rückgang der Muskelkraft entschieden entgegenzuwirken. Für einen Grossteil der älteren Menschen ist es allerdings gar nicht so einfach, diese höheren Proteinempfehlungen überhaupt zu erreichen. Hier sind die Ernährungsberater im Studio gefragt, gemeinsam mit ihren älteren Klienten Strategien zu entwickeln, wie die tägliche Proteinaufnahme mit hochwertigen proteinreichen Lebensmitteln und ggf. Proteinsupplementen (z. B. Leucin) gesteigert werden kann (Rogeri et al., 2022).

Über die gesunde Ernährung hinaus wird für einige Studiomitglieder ausserdem der verantwortungsvolle Einsatz von Nahrungsergänzungen immer bedeutsamer, um individuelle Versorgungsengpässe bei relevanten Nährstoffen (wie z. B. Vitamin D, Omega 3, Magnesium) auszugleichen (Alfieri, D'Angelo & Mazzeo, 2023). Im Bereich der Prävention können fachkundige Mitarbeitende ihre Kunden daher im Einzelfall über passende Massnahmen zur Optimierung ihres individuellen Versorgungsstatus aufklären und beraten.

Fitnessstudios als Anlaufstelle in Ernährungsfragen

Die Vielseitigkeit der derzeit existierenden Ernährungsthemen stellt in erster Linie eine Bereicherung des Ernährungs-

alltags dar. Gleichwohl kann die Anzahl an damit verbundenen (Fehl-)Informationen, Empfehlungen, Anweisungen und Regeln jedoch auch zur Überforderung und Verunsicherung bei dem einen oder anderen führen. Studios können hier für Klarheit und verlässliche Orientierung sorgen, indem sich die betriebsinternen Ernährungsfachkräfte mit den für ihren Kundenstamm relevanten Themenfeldern (vgl. Tab. 1) wissenschaftlich fundiert auseinandersetzen und diese in laienverständlicher Form und mit Praxisbezug, zum Beispiel in Form von Impulsvorträgen, Workshops, Einzelberatungen, Gruppenkursen oder Gesundheitsevents, aufbereiten. Auch die gängigen Social-Media-Plattformen sind eine Möglichkeit für Studios, um über aktuelle Ernährungsnews zu informieren, deren Relevanz für den Einzelnen einzuordnen oder um Fehlinformationen aufzudecken. Gelingt es Fitnessstudios neben ihrer Expertise im trainingswissenschaftlichen Bereich zugleich auch eine vertrauensvolle und qualifizierte Anlaufstelle für ihre Kundschaft in Sachen Ernährung zu sein, dann kann dies ein entscheidendes Alleinstellungsmerkmal gegenüber anderen Anbietern darstellen.

Fazit

Das Thema Ernährungstrends ist komplex: Springt man auf jede gehypte «Ernährungswelle» auf, dann «verebbt» diese mitunter genauso schnell, wie sie gekommen ist. Studios profitieren deshalb vielmehr davon, wenn sie mit Blick in die Zukunft Ernährungsthemen aufgreifen, die ihren Kundinnen und Kunden langfristig einen gesundheitlichen Mehrwert liefern. Fitnessstudios können dabei zu einem wertvollen, verlässlichen Ansprechpartner werden, der seine Mitglieder über verschiedenste Angebote durch geschulte Ernährungsberaterinnen und -berater bei der Findung und Gestaltung einer speziell zu ihrem Leben passenden gesunden Ernährung unterstützt. ■



Andra Riehl

Die Ernährungswissenschaftlerin (M. Sc.) ist als Dozentin, Autorin sowie Tutorin für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und die BSA-Akademie im Fachbereich Ernährung tätig.

Auszug aus der Literaturliste

BZfE. (2023). Personalisierte Ernährung. Schwerpunkt in Fachzeitschrift «Ernährung im Fokus». Verfügbar unter <https://www.bzfe.de/service/news/aktuelle-meldungen/news-archiv/meldungen-2022/juli/personalisierte-ernaehrung/>

NutritionHub & BZfE. (2023). Trendreport Ernährung 2023. Die 10 wichtigsten Ernährungstrends. Prognosen von 170 Expertinnen und Experten aus dem Ernährungssektor. Verfügbar unter <https://www.nutrition-hub.de/post/trendreporternaehrung-10-top-trends-2023>

Palmer, B., F. & Clegg, D., J. (2022). Metabolic Flexibility and its Impact on Health Outcomes. Mayo Clinic Proceedings 97 (4), 761–776.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte info@fitness-tribune.com.

**Jetzt
inserieren!**
ab CHF 160.-



Erfolgreich Personal finden



JOBFITNESS.ch

Das NO.1 Fitness Stellenportal der Schweiz!

Forschungsergebnisse im Fokus

Wissenschaft für die Trainingspraxis



Instagram-Marketing für die Gen Z

The effect of marketing via Instagram on generation Z's preference for gyms and the role of brand image

Ein Artikel aus dem International Journal of Data and Network Science untersuchte, inwiefern Social-Media-Marketing via Instagram die Generation Z (Gen Z) bei der Wahl eines Fitnesscenters beeinflusst und welche Rolle die Markenwahrnehmung dabei spielt.

Dazu wurde eine Umfrage mit 138 Teilnehmenden durchgeführt, die alle der Gen Z angehören. 73,9 Prozent der Befragten waren weiblich und 26,0 Prozent männlich. Die Daten wurden inferenzstatistisch hinsichtlich verschiedener Hypothesen und Modellannahmen überprüft.

Die Regressionsanalysen zeigen, dass Inhalte aus den untersuchten Kategorien «Entertainment», «Trendiness», «Interaction» und «Customization» einen positiven Einfluss auf die Wahl des Fitnesscenters haben. Neben diesen Faktoren spielen bei der Entscheidung auch die allgemeine Markenwahrnehmung und das Markenimage eine Rolle.

Instagram gewinnt als Marketing- und Informationsplattform zunehmend an Bedeutung und bietet Fitnesscentern vielfältige Möglichkeiten, um neben der jüngeren Zielgruppe auch andere Interessenten anzusprechen. Mit einem professionellen Social-Media-Auftritt und einem abwechslungsreichen Content-Mix können noch mehr Menschen für Fitnessstraining begeistert und als Mitglieder gewonnen werden.

Literaturliste

Al-Haddad, S., Sharabati, A.-A. A., Alzubi, B., Al Quirem, Z. & Rihani, R. (2024). The effect of marketing via Instagram on generation Z's preference for gyms and the role of brand image as a moderating variable. *International Journal of Data and Network Science*, 8 (3), 1493–1500.



Knochengesundheit von Frauen fördern

Effect of aerobic exercise on bone health in postmenopausal women with obesity

Die Abnahme der Knochenmineraldichte stellt für Frauen nach den Wechseljahren ein grosses Problem dar. In einer aktuellen Studie wurden die Auswirkungen verschiedener Bewegungsinterventionen auf die Knochendichte und den allgemeinen Gesundheitszustand postmenopausaler, übergewichtiger Frauen untersucht.

Im Rahmen des Reviews wurde eine systematische Literaturrecherche in PubMed nach der PRISMA-Methode durchgeführt. Unter Berücksichtigung umfangreicher Ein- und Ausschlusskriterien wurden elf Studien in die Untersuchung eingeschlossen.

Die Analysen zeigen, dass regelmässiges aerobes Training sowohl die Knochendichte als auch den langfristigen Fettabbau von betroffenen Frauen positiv beeinflussen kann. In Kombination mit einer bewussten, kalorienreduzierten Ernährung und einem ergänzenden Krafttraining konnten optimale Abnehmerfolge erzielt, negative Begleiterscheinungen reduziert, die Knochengesundheit gefördert und der allgemeine Gesundheitszustand verbessert werden.

Mit ihren Ergebnissen unterstreichen die Forschenden die Bedeutung massgeschneiderter Trainingsprogramme für ältere Frauen. Fitnesscenter bieten dieser Zielgruppe ein interdisziplinäres Betreuungsangebot und können Betroffene gezielt beraten/unterstützen.

Literaturliste

Cheng, T.-Y., Wu, W.-T., Peng, C.-H., Liu, K.-L., Yao, T.-K., Yu, T.-C. et al. (2024). Effect of aerobic exercise on bone health in postmenopausal women with obesity: Balancing benefits with caloric restriction and resistance exercise. *Tzu Chi Medical Journal*, 36 (4), 377–386.



Systematisches Ganzkörpertraining sorgt für Entspannung

Stress schlägt auf die Gesundheit – Pilates kann helfen

In der Schweiz fühlen sich immer mehr Menschen bei der Arbeit gestresst, wie eine aktuelle Studie des Bundesamtes für Statistik (BFS) zeigt. So stieg der Anteil gestresster Personen in den letzten zehn Jahren von 18 auf 23 Prozent. 53 Prozent der Befragten berichten zudem von emotionaler Erschöpfung. Die Pilates-Methode könnte helfen.

Auch wenn der Begriff «Stress» im alltäglichen Sprachgebrauch nicht eindeutig definiert ist, steht ausser Frage, dass sich negativer Stress auf die Gesundheit von Körper und Psyche auswirken kann. Auch die kognitive Leistungsfähigkeit kann darunter leiden und nimmt häufig ab, wenn ein Mensch stark angespannt ist. Gestresste Beschäftigte melden sich u. a. häufiger krank, sind eher unmotiviert und überwiegend unzufriedener als «ausgeglichene» Kolleginnen und Kollegen (Julita, 2022). Medizinerinnen und Mediziner bringen Stress heute mit verschiedenen Krankheiten in Verbindung: mit Magen-Darm-Erkrankungen wie dem Reizdarmsyndrom (RDS), Herz-Kreislauf-Erkrankungen wie Bluthochdruck oder einem Herzinfarkt. Auch psychische Erkrankungen wie Angststörungen, Burn-out-Syndrom und Depressionen können mit Stress zusammenhängen. Betroffene klagen zudem häufig über Kopf- und Rückenschmerzen, Muskelverspannungen und Erschöpfung, auch ein Tinnitus oder Hörsturz sind möglich (Universitätsspital Zürich, o. J.).

Wege aus der Stressfalle

Bei der Prävention stressbedingter Erkrankungen spielen verhältnispräventive und verhaltenspräventive Massnahmen eine wichtige Rolle. Verhaltensbezogene Präventionsaktivitäten sind ein wesentlicher Bestandteil der Gesundheitsförderung des Menschen. Eingebettet in gesundheitsgerechte Verhältnisse können durch regelmässige und zweckgebundene Massnahmen grosse Erfolge erzielt werden (Deep Care, 2024; Brick, 2022).

Bei der Pilates-Methode handelt es sich um ein systematisches Ganzkörpertraining zur Kräftigung und Dehnung, aber

auch zur Haltungsverbesserung und Körperwahrnehmung. Durch die kontrollierte, präzise und fließende Bewegungsausführung wird die Achtsamkeit für den eigenen Körper gestärkt. Die gezielte Atmung unterstützt das harmonische Zusammenspiel von Körper und Geist, während sie zugleich das Nervensystem beruhigt. Dies fördert nicht nur eine gesteigerte Konzentration, sondern auch eine tiefere Entspannung, was zur Linderung stressbedingter Symptome beitragen kann. ■



Mit der BSA-Akademie zum/zur «Kursleiter/in Pilates» qualifizieren

Der Lehrgang «Kursleiter/in Pilates» der BSA-Akademie qualifiziert die Teilnehmenden durch die Vermittlung von theoretischen und praktischen Kenntnissen, Pilates-Kurse mit und ohne Kleingeräte, wie dem Thera-Band®, dem Redondo®-Ball und dem Fitball, fachlich kompetent zu planen, professionell durchzuführen und die Kunden bei Bedarf zu korrigieren.

www.bsa-akademie.de/pilates

Auszug aus der Literaturliste

Bundesamt für Statistik (2024.). Arbeitsbedingungen und Gesundheitszustand 2012 – 2022. Verfügbar unter <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/aktuell/neue-veroeffentlichungen.assetdetail.31866457.html>

Julita C. (2022). Stressprävention am Arbeitsplatz – Was Arbeitgeber*innen tun können. Verfügbar unter <https://www.jobverde.de/magazin/news-tips/stresspraevention-am-arbeitsplatz-was-arbeitgeberinnen-tun-koennen>

Universitätsspital Zürich (USZ) (o. J.). Stress. Verfügbar unter <https://www.usz.ch/krankheit/stress/>

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte info@fitness-tribune.com.



TEILNEHMEN UND GEWINNEN!

«MAKE THEM GO!»

Essenz aus dem Coaching für Spitzensportler

«MAKE THEM GO!» ist ein faszinierendes Werk von Hans-Dieter Hermann und Jan Mayer, zwei der angesehensten Sportpsychologen im deutschsprachigen Raum. In diesem Buch zeigen sie eindrucksvoll, wie der Weg von individueller Spitzenleistung hin zu einer echten Team-Höchstleistung führen kann. Mit den langjährigen Erfahrungen aus ihrer Arbeit mit Spitzensportlern vermitteln sie wertvolle Erkenntnisse, die weit über den Sport hinausgehen.

Das Buch gibt exklusive Einblicke in die psychologischen Mechanismen des Spitzensports und zeigt, wie Coaching- und Sportpsychologie-Strategien auf das Management übertragen werden können. Es bietet praxisnahe Methoden, mit denen Führungskräfte ihre Teams motivieren und individuelles Potenzial entfalten können. Hermann und Mayer verdeutlichen, wie Führungskräfte ihre Rolle als Coach verstehen und dadurch die Leistung ihres Teams steigern können – mit einem Fokus auf das Wir-Gefühl und der Förderung individueller Stärken.

Das Buch bietet eine Zusammenfassung der wichtigsten Lehren aus der Arbeit mit Spitzensportlern. Es richtet sich an Manager, Führungskräfte und alle, die Interesse daran haben, ihre Führungsfähigkeiten zu verbessern und ein leistungsstarkes Team zu formen. Mit praxisnahen Beispielen und umsetzbaren Tipps dient es als wertvolle Inspirationsquelle für die tägliche Arbeit in Unternehmen, die nach Spitzenleistung streben.

Hans-Dieter Hermann und Jan Mayer gehören zu den führenden Sportpsychologen im deutschsprachigen Raum. Hermann ist unter anderem als Sportpsychologe der deutschen Fussballnationalmannschaft tätig und hat sich als Experte bei Olympischen Spielen im ZDF einen Namen gemacht. Mit seiner Fachkompetenz und langjährigen Erfahrung im Spitzensport unterstützt er Athleten und Teams dabei, mentale Höchstleistungen zu erreichen. Jan Mayer bringt seine Expertise in verschiedenen Spitzenverbänden ein. Für den Deutschen Olympischen Sportbund koordiniert er die sportpsychologische Betreuung zahlreicher Profiteams und Athleten. Mit seiner umfassenden Erfahrung begleitet er Profiteams auf ihrem Weg zum Erfolg und leistet einen wichtigen Beitrag zur Leistungsoptimierung im Spitzensport.

Nehmen Sie jetzt an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch «MAKE THEM GO!» von Hans-Dieter Hermann und Jan Mayer!

Hans-Dieter Hermann und Jan Mayer | MAKE THEM GO! – Essenz aus dem Coaching für Spitzensportler | Murmann Publishers, 2018 | ISBN 978-3-867-746-052

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 26. Januar 2025 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch «**MAKE THEM GO!**» von Hans-Dieter Hermann und Jan Mayer! Scannen Sie einfach den QR-Code oder nutzen Sie folgenden Link:

bit.ly/umfrage_ft_212

Wir danken Ihnen und freuen uns, Sie in der nächsten Ausgabe und über unsere Social-Media-Kanäle wieder begrüßen zu dürfen!



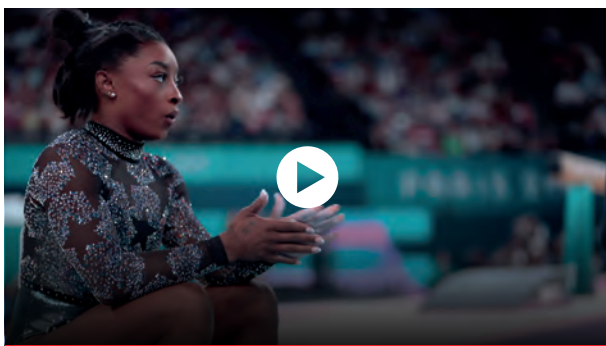
NETFLIX

SIMONE BILES: WIE EIN PHÖNIX AUS DER ASCHE

Teil 2 von Simone Biles: Der Aufstieg einer Legende2024 | 16 | 1 Staffel | Dokumentation

In dieser Fortsetzung wird Simone Biles' beeindruckender Weg von den U.S. Olympic Gymnastics Trials bis zu ihrem spektakulären Auftritt bei den Olympischen Spielen in Paris begleitet. Dabei gibt sie tiefe Einblicke in ihre Gedanken und persönlichen Momente auf dem Weg, der sie zur erfolgreichsten Turnerin aller Zeiten gemacht hat. Die Episoden gewähren hautnahe Einblicke in ihr Leben und ihre Vorbereitung, während sie in Paris 2024 mit drei Goldmedaillen und einer Silbermedaille neue Massstäbe setzt.

Simone Biles hat noch eine offene Rechnung zu begleichen. Nach den Olympischen Spielen 2020 in Tokio, bei denen sie als grosse Medaillenhoffnung antrat, lief es anders als erwartet. Ihr mutiger Rückzug vom Wettkampf aufgrund psychischer Belastungen sorgte weltweit für Aufsehen und zeigte, dass auch die grössten Athletinnen und Athleten mit inneren Kämpfen zu ringen haben. Seitdem hat Simone Biles intensiv an sich gearbeitet: Sie hat ihre Vergangenheit aufgearbeitet, Wege gefunden, ihre mentale Gesundheit zu stärken, und dem Turnsport eine neue Perspektive gegeben. Entschlossen und voller Zuversicht plant sie im Sommer 2024 ihr Comeback auf der olympischen Bühne, um erneut zu zeigen, wofür sie steht: unermüdlichen Einsatz und den Willen, ihr Bestes zu geben. Denn Simone Biles ist eine Kämpferin.

STREAM NOW **ALL EPISODES**

3. Ich werde allen Widrigkeiten trotzen

Simone Biles muss sich mit dem Älterwerden auseinandersetzen. Denn dieser Sport wurde lange nur von jungen Menschen beherrscht. Beim Auftakt der Spiele in Paris ist Simone Biles bereits 27 Jahre alt.

4. Ich werde mich erheben

Simone Biles grösstes Ziel ist es nun bei den Olympischen Spielen in Paris die Goldmedaille für das Team zu gewinnen sowie ihren Titel als Allroundsiegerin zurückzuerobern. Doch wird sie es schaffen?



Cosa desiderate per il nuovo anno?

Quando l'anno vecchio volge al termine, inizia il periodo dei famosi buoni propositi. Ma, tanto rapidamente quanto vengono formulati, molti, se non la maggior parte, dei buoni propositi vengono dimenticati nel nuovo anno. Tuttavia, qualche pensiero o qualche idea nascente potrebbe davvero rappresentare lo spunto per qualcosa di nuovo, un'avventura piccola o grande, o una nuova storia di successo.

Che scegliate o meno di accogliere questo pensiero, di sviluppare l'idea e di intraprendere davvero un nuovo inizio professionale, non dipenderà né dalla vostra età né da quella della vostra azienda. Lo ha dimostrato Tom Nacht di Tom's Training nel novembre 2024. Dopo 23 anni di successo, il proprietario ha "rivoluzionato" il suo studio: lavori di ristrutturazione completi, un parco macchine totalmente rinnovato e l'ampliamento del concetto e del nome in Tom's Training & Physio. Con l'introduzione di un'offerta di fisioterapia con personale specializzato, Tom Nacht mira a combinare allenamento e fisioterapia per la sua clientela sotto un unico tetto. Il rapporto completo sul centro, sui lavori di ristrutturazione e sui motivi dell'ampliamento del concept è disponibile a partire da pagina 18.

Anche il trio fondatore di INVIBE dimostra come, nonostante condizioni difficili, possa nascere una storia di successo. Solo un anno dopo l'apertura del primo studio INVIBE, è arrivato il lockdown per il Covid. La giovane azienda ha dovuto reagire in tempi brevissimi per non sparire immediatamente dalla scena. La soluzione: INVIBE Physio. Oggi, INVIBE, in particolare con il suo flagship studio Innsbruck West, è sinonimo di "One-Stop-Shop per la salute". Scoprite di più sul concept, sui retroscena e sul flagship studio di INVIBE a partire da pagina 44.

Chiunque desideri implementare novità nel 2025 dovrebbe sempre informarsi in modo approfondito in anticipo. Per questo motivo, abbiamo riassunto per voi a partire da pagina 60 i

Fitness Trends ACSM per il 2025. Oltre a questi studi di tendenza, anche i dati concreti del settore sono fondamentali. Per mantenerli sempre aggiornati, swiss active invita nuovamente a partecipare al sondaggio per lo Studio dei dati chiave svizzeri 2025 (a partire da pag. 30). Anche la WKO lancia il suo sondaggio sugli "Indicatori chiave dell'industria del fitness in Austria 2025" e invita i centri fitness austriaci a partecipare (a partire da pag. 50). Anche in Germania partirà un nuovo ciclo di sondaggi: ulteriori dettagli sono disponibili a pagina 62.

Una storia di successo nata non da un buon proposito per il nuovo anno, ma da una profonda passione, ve la raccontiamo a partire da pagina 26: abbiamo intervistato Jean Pierre Fux, il bodybuilder svizzero di maggior successo a livello internazionale, chiedendogli del suo allenamento, della sua passione per lo sport e delle sue sfide.

Qualunque siano i vostri piani per il nuovo anno, con gli articoli tecnici di questo numero potrete ancora una volta rinfrescare, approfondire ed espandere le vostre conoscenze. Ad esempio, leggete nel contributo di Sara Martinovic come sfata i miti dell'allenamento esaminandoli alla luce della scienza (a partire da pag. 74). Oppure scoprite nell'articolo tecnico "Pilates per diversi target" (a partire da pag. 82) di più su una delle tendenze del fitness degli ultimi decenni.

La redazione della FITNESS TRIBUNE vi augura Buon Natale e un felice anno nuovo!

Buona lettura

FITNESS TRIBUNE



Que souhaitez-vous pour la nouvelle année ?

Alors que la fin de l'année approche, les bonnes résolutions reviennent à l'ordre du jour. Hélas, aussitôt prises, aussitôt oubliées : la plupart sont abandonnées au lendemain de la Saint-Sylvestre. Pourtant, même la plus insignifiante des idées, la plus dérisoire des pensées, peut donner naissance à quelque chose de nouveau, à une aventure, petite ou grande, ou à une success story inédite.

Qui plus est, l'âge et l'ancienneté dans le milieu ne jouent aucun rôle dans la décision de prendre un nouveau départ, comme l'a prouvé l'exemple de Tom Nacht et de son studio Tom's Training en novembre 2024. Après 23 ans d'une belle carrière, il a décidé de le remanier de fond en comble : travaux, parc d'appareils dernier cri, concepts élargis et un nouveau nom... Le résultat ? Tom's Training & Physio. Assisté d'un employé permanent, Tom Nacht propose désormais une offre associant physiothérapie et entraînement. À partir de la page 18, vous trouverez un reportage exhaustif sur le centre, les travaux et les raisons qui ont poussé son directeur à en élargir le concept.

Le trio à l'origine d'INVIBE, quant à lui, démontre que la réussite est toujours possible malgré des débuts difficiles. Un an seulement après son ouverture, le studio INVIBE devait fermer ses portes pour cause de confinement. La jeune entreprise a dû réagir rapidement pour ne pas tomber dans l'oubli. La solution : INVIBE Physio. Aujourd'hui, INVIBE, en particulier avec son studio-phare d'Innsbruck West, est devenu un incontournable pour les adeptes de la santé et du fitness. À partir de la page 44, vous pourrez en savoir plus sur le concept, l'origine et le studio-phare d'INVIBE.

En 2025, s'informer en amont est indispensable pour qui songe à innover. Vous trouverez donc, à partir de la page 60, notre synthèse des tendances du fitness identifiées par l'American College of Sports Medicine (ACSM). Mais les études ne font

pas tout : il est également essentiel de disposer de données concrètes sur le secteur. Pour que ces informations soient aussi à jour que possible, swiss active invite à participer au sondage sur les données clés suisses pour 2025 (p. 30 et suivantes). Par ailleurs, la Chambre économique autrichienne (WKO) a elle aussi lancé son enquête sur les « Données clés de l'économie autrichienne du fitness 2025 », et invite les studios du pays à y répondre (p. 50 et suivantes). Une nouvelle campagne de sondage a également débuté en Allemagne (p. 62 et suivantes).

À partir de la page 26, nous vous parlerons d'une success story rendue possible non pas par une bonne résolution, mais par une passion sans limite. Vous ferez ainsi la connaissance de Jean-Pierre Fux, meilleur bodybuilder suisse, dont la renommée dépasse les frontières du pays. Nous l'avons interrogé sur son entraînement, sa passion pour le sport et les difficultés qu'il a dû rencontrer.

Indépendamment de ce que vous avez prévu pour la nouvelle année, les articles de ce numéro vous permettront de mettre à jour vos connaissances, de les approfondir et de les développer. Une contribution de Sara Martinovic (p. 74 et suivantes) décortiquera les mythes autour de l'entraînement à l'aune du savoir scientifique. Vous pourrez aussi en apprendre davantage sur l'une des tendances fitness des dernières décennies dans l'article « Le Pilates pour différents groupes cibles » (p. 82 et suivantes).

La rédaction de FITNESS TRIBUNE vous souhaite un joyeux Noël et un bon début d'année.

Que ce numéro vous procure un agréable moment de lecture !

Votre FITNESS TRIBUNE

INSERENTENVERZEICHNIS	
best4health	63
BESTWIPES/RKS	13
Echino SA	67
EGYM	32-33
Fimex	104
Fit Interiors	23
FITNESS TRIBUNE	102
jobfitness	93
Matrix	42-43, 49
milon	1
Morgenroth	3
Neogate	4
Qualitop	85
SAFS	7, 77, 89, 101
SAFS Hochschule	2, 38
Soledor	103


SCHULEN & BILDUNGSINSTITUTIONEN




www.safs.com




www.safs-hochschule.ch




www.dhfgg.de




www.fitspro.com



www.hws.ch



www.star-education.ch



www.swisspraevensana.ch



www.update-akademie.ch

VERBÄNDE



www.swissactive.ch



www.sfgv.ch



www.sptv.ch



www.bildungsorganisationen.ch

INFORMATIONEN ZU ...







www.qualitop.ch



www.qualicert.ch





www.sfgv.ch

Du liebst Gruppenfitness?

Mach was draus!

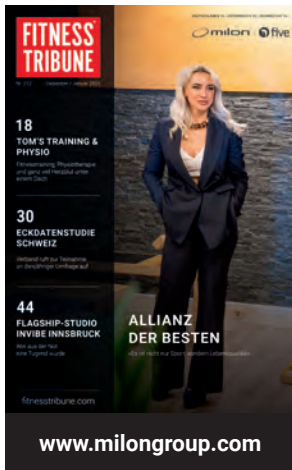


**JETZT
STARTEN**

safs.com

Infos &
Anmeldung





Verlags- und Anzeigenadresse:

Fitness-Experte AG
 Albisriederstrasse 226
 8047 Zürich - Schweiz
 Tel. +41 79 523 72 95
 info@fitness-tribune.com
 www.fitnesstribune.com

Verwaltungsrat:
 Remo Andrighetto, René Stoss

Textredaktion und Administration:
 Fitness-Experte AG

Anzeigenverwaltung für Deutschland, Österreich und die Schweiz:
 Fitness-Experte AG
 Tel. +41 79 523 72 95

Abo-Preis für die Schweiz:
 CHF 40.- inkl. Versand

Abo-Preis für Deutschland & Österreich:
 EURO 40.- inkl. Versand

Druckerei:
 Prospektus Nyomda, Ungarn

© 1988-2024 für Beiträge von Fitness-Experte AG

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gerichtsstand: Sitz des Verlages.

Haftung: Artikel, die mit Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Für unverlangte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen.

Durch Annahme von Manuskripten und Fotomaterial erwirbt der Verlag exklusiv alle Rechte. Höhere Gewalt entbindet den Verlag von der Lieferungspflicht. Ersatzansprüche können in solchen Fällen nicht anerkannt werden.

Die FITNESS TRIBUNE erscheint sechsmal jährlich in der Schweiz, Österreich und Deutschland. In der Schweiz und Österreich ist die FITNESS TRIBUNE das führende Fitness Fachmagazin. In Deutschland ist unser Magazin zwar nicht führend, aber trotzdem gerne gelesen. Fordern Sie beim Verlag die Mediendaten an und informieren Sie sich über Auflage, Verteilung und Preise.

Der schweizerische Schriftsatz hat kein Zeichen für ß; es wird «ss» für ß gesetzt.

Redaktionsschlussdaten 2025

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	Einsendeschluss für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 213, Februar/März	02.01.2025	15.01.2025	3. Februarwoche 2025
Nr. 214, April/Mai (FIBO-Ausgabe)	19.02.2025	05.03.2025	2. Aprilwoche 2025
Nr. 215, Juni/Juli	30.04.2025	14.05.2025	3. Juniwoche 2025

Anzeige



Ihre Meinung ist uns wichtig!



Jetzt QR-Code scannen und Umfrage starten

www.fitnesstribune.com

SOLEDOR®

inkospor®

PROTEIN? ABER KLAR!

NEU



Protein mal anders! Der klare Drink mit frischem Schwarze-Johannisbeere-Geschmack ist sehr gut verträglich. Gleich nach dem Krafttraining genießen.

- **100%iges Molkeneiweißisolat!**
- **26 g Eiweiß pro Portion**
- **Hoher Chemical Score von 160**
- **Fett- und zuckerfrei**
- **Aspartamfrei**
- **Glutenfrei**

*Premium
Quality*
since 1982

ERFAHREN SIE IHR WELLNESS-ALTER



- GEIST
- KÖRPERZUSAMMENSETZUNG
- BEWEGLICHKEIT
- GLEICHGEWICHT
- KRAFT
- CARDIO

Technogym Checkup ist das umfassendste **KI-gestützte** Tool, für die universelle Bewertung und Betreuung von Kunden. Es analysiert Ihre Körperzusammensetzung, Beweglichkeit, Gleichgewicht und geistigen Fähigkeiten, um Ihr Wellness-Alter zu berechnen. Basierend auf Ihren Daten erstellt Technogym Checkup automatisch personalisierte Trainingsprogramme mit dem **Technogym AI Coach**.

FÜR IHRE MITGLIEDER:
HERVORRAGENDE ERGEBNISSE – LANGFRISTIGE GESÜNDERE VERHALTENSWEISEN –
STETIGE FORTSCHRITTE

FÜR IHR UNTERNEHMEN:
GEWINNUNG UND BINDUNG VON NUTZERN BEI GLEICHZEITIGEM AUSBAU SEKUNDÄRER EINNAHMEN.



Mehr entdecken

TECHNOGYM®

#letsmoveforabetterworld

